



Universidad Nacional de Rosario

Facultad de Ciencias Exacta, Ingeniería y Agrimensura

Escuela de Ingeniería Industrial

Proyecto de Ingeniería

"Plan de Negocios: Portal E-Commerce"

AUTORES: DIGIUNI, Mauro Nicolás - TELESCO, Facundo Nicolás

DIRECTOR: Lic. SPUCHES, Adrián



AÑO 2015



ADVERTENCIA

El presente trabajo fue realizado personalmente por los alumnos del grupo. La participación del Director se limitó a su actividad docente, por lo que el trabajo es de índole meramente académica y no existe responsabilidad profesional alguna por parte de la Facultad, la Escuela, las Cátedras o el Director.

Contenido

AGRADECIMIENTOS	3
PRÓLOGO	4
1) INTRODUCCIÓN	5
1.1) IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....	5
1.2) INDUCCIÓN EN EL DEPARTAMENTODE COMPRAS:	5
1.3) ESTUDIO DEL PROBLEMA:	7
1.3.1) TIEMPOS EN EL PROCESO DE COMPRAS	7
1.3.2) ANÁLISIS DE DATOS OBJETIVOS:	9
1.3.3) INVESTIGACION DE CAUSAS:	11
1.3.4) ANÁLISIS ABC	12
1.4) CONCLUSIONES PREVIAS:.....	12
1.5) ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD:	13
1.6) OBJETIVOS	13
2) DESARROLLO	14
2.1) METODOLOGÍA DE TRABAJO	14
2.2) ESTUDIO DE MERCADO	15
2.2.1) INVESTIGACIÓN DE MERCADO:	15
2.2.2) PROCESO DE COMUNICACIÓN AL MERCADO:	18
2.3) ESTUDIO TÉCNICO.....	20
2.3.1) ESTUDIO LEGAL:	20
2.3.2) ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN.....	23
2.4) ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	28
2.4.1) RUBROS INTEGRANTES DEL FLUJO DE CAJA.....	28
2.4.2) FINANCIACIÓN	33
2.4.3) CRITERIOS DE EVALUACIÓN.....	34
2.4.4) RESULTADOS	36
3) CONCLUSIONES FINALES	37
4) ANEXOS	38
ANEXO I: Procedimiento de Compras:	38
ANEXO II: Análisis ABC:	53

ANEXO III: Artículos a Comercializar	106
ANEXO IV: Encuesta a consumidores	110
ANEXO V: Propuesta de E-Commerce.....	111
ANEXO VI: Evolución de Precios de EPP	119
ANEXO VII: Cash Flow.....	120
5) GLOSARIO:	123
6) BIBLIOGRAFÍA:	126

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar queremos agradecer al Lic. Adrián Spuches, quien nos coordinó y aconsejó a lo largo de este proyecto, aportando toda su experiencia y conocimientos en el rubro.

Al Coordinador de Proyectos, Ing. Eliseo D. Gusman

Al Director de la Carrera, Ing. Ricardo Detarsio,

Al Ing. Rogelio Morán y al Ing. Luis Feraboli

, por sus consejos para la realización del Trabajo Final

Por último, a nuestras familias, por su incondicional apoyo y confianza en todo momento.

PRÓLOGO

A medida que fuimos avanzando en la carrera de Ingeniería Industrial hemos ido descubriendo que estábamos desarrollando un “ojo crítico”. Cada vez que pasaba un nuevo cuatrimestre notábamos que iba siendo cada vez más meticuloso, porque nos permitía observar otros aspectos.

Citando algunos ejemplos, cuando íbamos a visitar una empresa siempre hacíamos foco en la disposición de las maquinarias, si el flujo del proceso era continuo, si las herramientas estaban ordenadas, si había muchos desperdicios. Luego, a medida que fuimos profundizando los conocimientos, nos dábamos cuenta que eso que observábamos era el Lay Out, que había una técnica para mantener el orden, que los desperdicios tenían una causa que había que analizar y que sus consecuencias iban más allá de lo material. Llevándolo al día a día, buscábamos como optimizar al delivery de comidas que pedíamos habitualmente, los errores que tenía un amigo en la gestión de su empresa, etc. Consideramos que esta transformación en nuestra forma de ver las cosas, gracias al “ojo crítico”, nos hizo transformar a la Ingeniería Industrial de nuestra profesión a un estilo de vida.

En nuestro caso hay que sumarle el *espíritu emprendedor*¹. Esta conjunción nos hacía transformar esas deficiencias, que el “ojo crítico” detectaba, en oportunidades de mercado, en necesidades a satisfacer. Como es el caso del presente proyecto final.

No podía ser menos, el proyecto que cierra nuestros estudios tenía que alinearse con este estilo de vida que hemos desarrollado.

A lo largo de la lectura del mismo, primero, se van a encontrar con el inconveniente detectado y los fundamentos técnicos que lo avalan. Luego la transformación del mismo en una oportunidad de mercado. Por último, el plan de negocios, cuyos objetivos son:

- 1) Definir el modelo de negocio y sus acciones estratégicas
- 2) Determinar la viabilidad económico-financiera

¹ El espíritu emprendedor supone desarrollar la iniciativa personal, la confianza en uno mismo, la creatividad, el dinamismo, el sentido crítico, la asunción de riesgos, y otros muchos valores que hacen a las personas activas ante las circunstancias que los rodean.

1) INTRODUCCIÓN

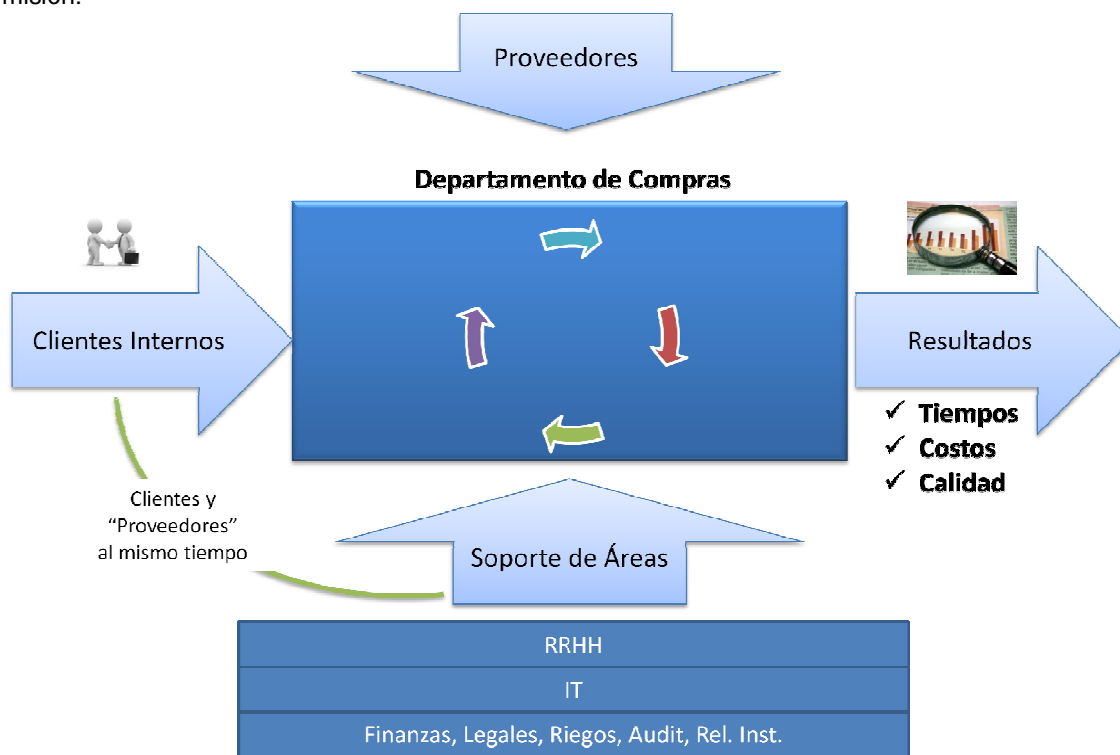
1.1) IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

Trabajando en el área de Compras de la empresa agroexportadora "xxxxx" encontramos un problema al ver que existían muchas solicitudes de compras por *elementos convencionales y no diferenciados*² que los usuarios demandantes debían recibir en un corto plazo y esto no sucedía, además había muchos reclamos de los proveedores de estos artículos ya que no cobraban las facturas correspondientes en plazo y además quedaban muchos remitos pendientes de aceptación en el sistema.

Al adquirir estos artículos mediante el proceso de compras se involucraban muchos recursos y el TCO "*costo total de la adquisición*"³ resultaba mayor de lo que debería ser.

1.2) INDUCCION EN EL DEPARTAMENTO DE COMPRAS:

Observemos el siguiente diagrama para ubicarnos en el departamento de compras y entender su misión:

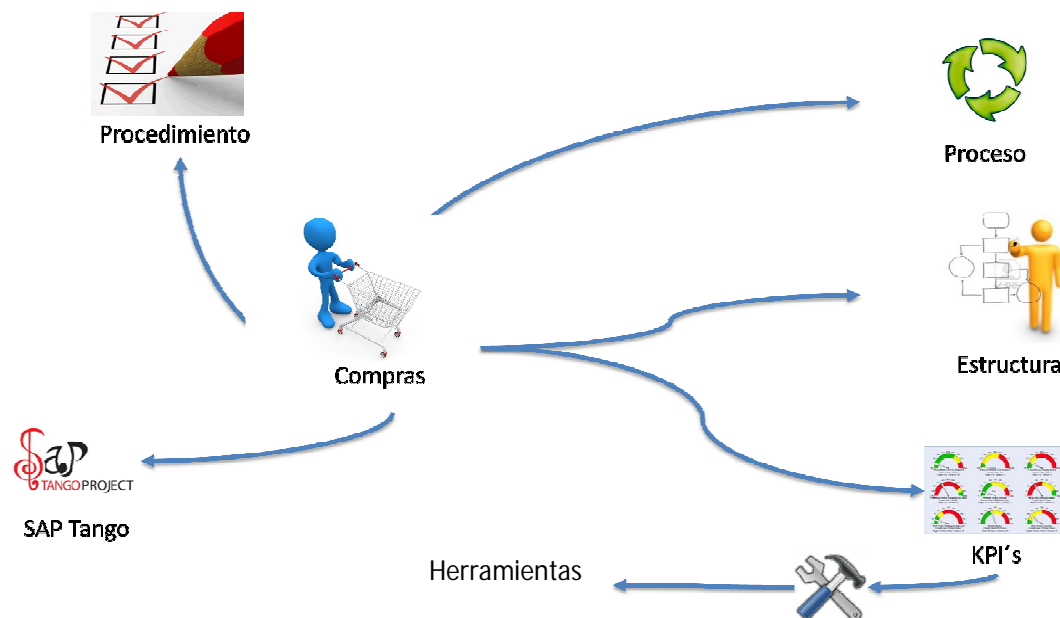


La misión del departamento es llevar a cabo las acciones necesarias para que los clientes internos reciban en tiempo, forma y al menor TCO sus requerimientos.

2 Son aquellos elementos que es indistinto comprar de una marca u otra y tampoco tienen características técnicas muy específicas. Ej: bulones, lapiceras, hojas, etc

3 TCO: Total Cost of Ownership. 1987 - Grupo Gartner. Def: Herramienta financiera que tiene en cuenta los costos directos e indirectos de la adquisición.

Los componentes que intervienen en las compras de la empresa son los siguientes:



Sap Tango: Es el ERP ⁴ de la empresa, todas las solicitudes de pedidos se ingresan al mismo. Luego son transformadas en órdenes de compra y todo el historial de la misma se registra allí: remitos de ingreso, factura y pago al proveedor.

Estructura: El departamento está dividido en cuatro partes: contratación de servicios, compra de materiales no productivos (repuestos), compra de insumos y CAPEX ⁵.

Proceso: El proceso de compras se inicia con la llegada de una solicitud de pedido y finaliza cuando el proveedor recibe el pago. Ver Anexo xx

Herramientas y KPI's ⁶: Es con lo que cuenta el comprador para optimizar su trabajo y atender las solicitudes por su criticidad. Los KPI's son los indicadores por los cuales se mide el trabajo del equipo con el fin de prestar un servicio eficiente a los clientes internos.

Procedimiento: Es el procedimiento de la empresa para la gestión y estandarización del trabajo del departamento. (Ver Anexo I).

4 ERP: Enterprise Resource Planning. 1990 - Grupo Gartner. Def: Software de gestión empresarial.

5 CAPEX: Capital Expenditure. Def: Inversiones en bienes de capitales.

6 KPI's: Key Performance Indicator.

1.3) ESTUDIO DEL PROBLEMA:

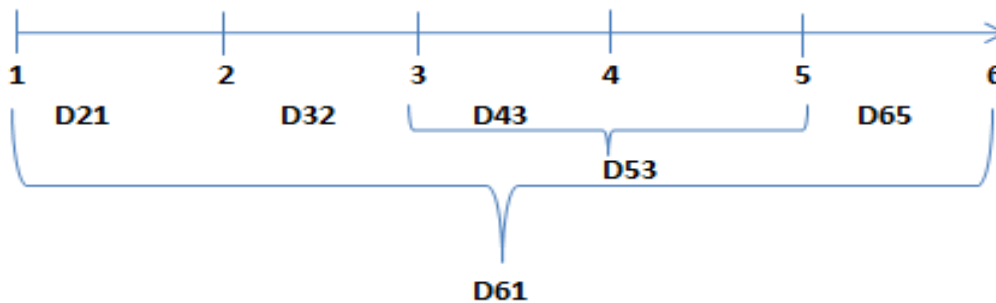
Para estudiar la veracidad del problema lo primero que hicimos fue obtener de SAP el histórico de OCS “Órdenes de Compras”. El mismo comienza en el año 2009 y finaliza en el 2013 con un total de 160000 líneas de OCS.

Se eligió como año de estudio el 2012, ya que fue cuando los artículos se comenzaron a agrupar en categorías. (Observación: No se pudo tomar como año de estudio el 2013 ya que se migró a una nueva versión de SAP y cambiaron las familias de artículos y sus respectivos códigos).

Luego filtramos los datos por las categorías cuyos artículos cumplían con las características deseadas: *elementos convencionales y no diferenciados*.

Para todos esos artículos obtuvimos de SAP el histórico de las OCS para poder hacer un estudio de tiempos de tratamiento dentro del proceso de compras. La idea era poder saber en qué parte del mismo se encontraba el cuello de botella.

1.3.1) TIEMPOS EN EL PROCESO DE COMPRAS



- 1: Liberación de la Solicitud de pedido
- 2: Emisión y liberación de la OC
- 3: Entrega real de la mercadería y recepción del remito
- 4: Entrega pactada con el proveedor
- 5: Liberación del remito
- 6: Carga de la factura para la realización del pago

REFERENCIAS
Solped: Solicitud de Pedido
OC: Orden de Compra
EPac: Entrega pactada con proveedor
EReal: Entrega real de la mercadería y recepción del remito
LRe: Liberación del remito
CFac: Carga de factura para realizar el pago
Fe: Fecha
EP: En Plazo
FP: Fuera de Plazo

D21: Tiempo que transcurre entre el momento en que se realiza la Solped y el momento en que sale la OC.

$$D21 = Fe\ OC - Fe\ Solped$$

D32: Tiempo que transcurre entre el momento en que se recibe la mercadería y el momento en el que fue enviada la OC.

$$D32 = Fe\ EReal - Fe\ OC$$

D43: Tiempo que transcurre entre el momento en que realmente se recibe la mercadería pedida y el momento para el cual estaba pactada la entrega. Si se recibe antes de lo pactado, estamos frente a un proveedor muy eficiente.

$$D43 = Fe\ EPac - Fe\ Ereal$$

D53: Tiempo que transcurre entre el momento en que se libera el remito de la mercadería pedida y el momento en el que realmente se recibió la mercadería.

$$D53 = Fe\ Lre - Fe\ EReal$$

D65: Tiempo que transcurre entre el momento en que se carga la factura para realizar el posterior pago de lo comprado y el momento en el que se ha liberado el remito.

$$D65 = Fe\ CFac - Fe\ Lre$$

D61: Tiempo que transcurre entre el momento en que se realiza la solicitud de pedido y el momento en el que se carga la factura para realizar pago. Es el Lead Time total del proceso de Compras.

$$D61 = Fe\ CFac - Fe\ Solped$$

Observación:

* La liberación del remito es la conformidad del solicitante con la mercadería recibida.

Tiempos Objetivos [Días corridos]:

$$D21 = 11$$

*LEAD TIME*⁷ DEL COMPRADOR

$$D32 = 20$$

LEAD TIME DEL PROVEEDOR

$$D53 = 4$$

LEAD TIME DE RECEPCIÓN

$$D65 = 5$$

LEAD TIME DE PAGOS

$$D61 = 40 = D21 + D32 + D53 + D65$$

LEAD TIME DEL PROCESO DE COMPRAS

⁷ Lead Time: Tiempo entre el inicio y fin de un proceso

1.3.2) ANÁLISIS DE DATOS OBJETIVOS:

OBJETIVO [Días]

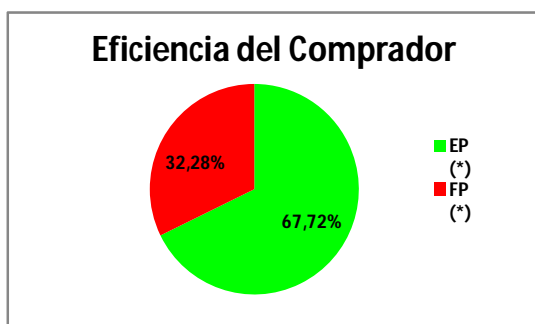
D21 = 11 EFICIENCIA DEL COMPRADOR

D21: Tiempo que transcurre entre el momento en que se realiza la Solped y el momento en que sale la OC.

D21 = Fe OC - Fe Solped

EP (*)	3191
FP (*)	1521
Total	4712

Eficiencia del Comprador =	Cantidad de OC realizadas en tiempo = 3191 Cantidad total de OC = 4712	67,72%
-----------------------------------	---	---------------



(*) EP: Se realizó en el tiempo estándar

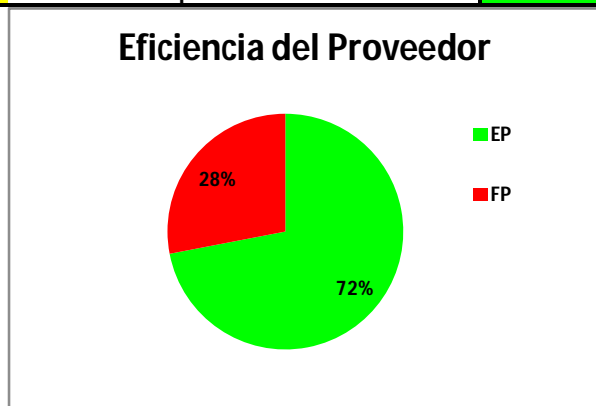
(*) FP: Se realizó fuera del tiempo estándar

D43 = 4 EFICIENCIA DEL PROVEEDOR

D43: Tiempo que transcurre entre el momento en que realmente se recibe la mercadería pedida y el momento para el cual estaba pactada la entrega. Si se recibe antes de lo pactado, estamos frente a un proveedor muy eficiente. **D43 = Fe EPac - Fe Ereal**

EP	2999
FP	1167
Sin Fecha	546
Total	4712

Eficiencia del Proveedor =	Cantidad de pedidos entregados a tiempo Cantidad de pedidos solicitados = 4166	71,99%
-----------------------------------	---	---------------

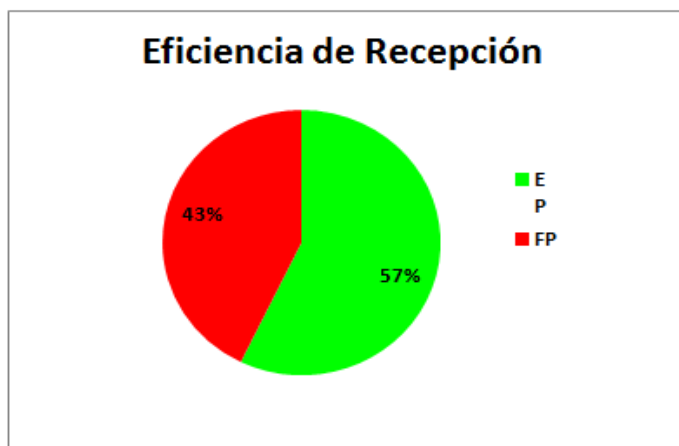


D53 = 4 EFICIENCIA DE RECEPCIÓN

D53: Tiempo que transcurre entre el momento en que se libera el remito de la mercadería pedida y el momento en el que realmente se recibió la mercadería. $D53 = Fe\text{ }Lre - Fe\text{ }EReal$

EP	2376
FP	1778
Sin Fecha	558
Total	4712

Eficiencia de Recepción =	Cantidad total de remitos liberados a tiempo = 2376	57,20%
	Cantidad total de remitos liberados = 4154	

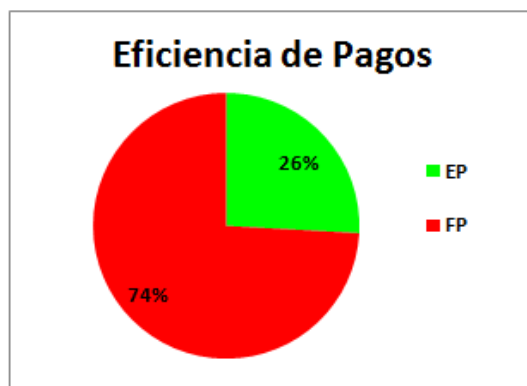


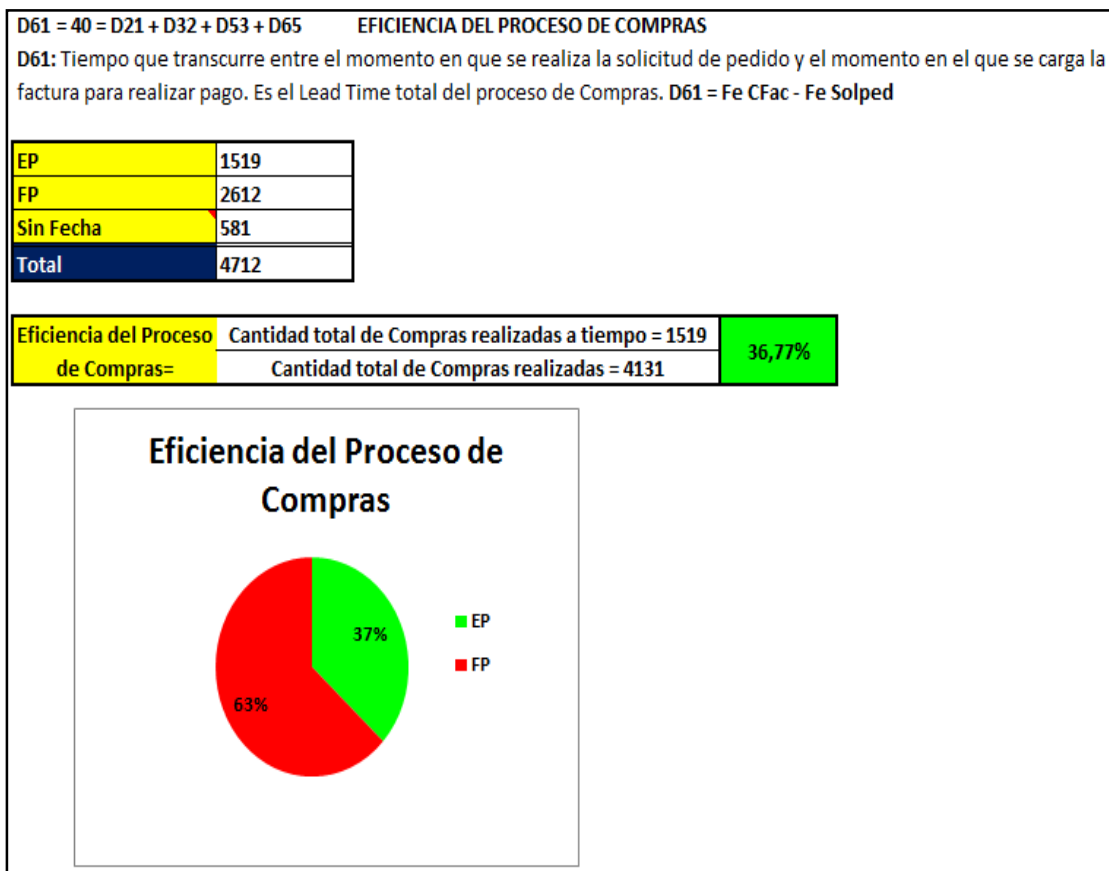
D65 = 5 EFICIENCIA DE PAGOS

D65: Tiempo que transcurre entre el momento en que se carga la factura para realizar el posterior pago de lo comprado y el momento en el que se ha liberado el remito. $D65 = Fe\text{ }CFac - Fe\text{ }Lre$

EP	1069
FP	3062
Sin Fecha	581
Total	4712

Eficiencia de Pagos =	Cantidad de facturas cargadas a tiempo = 1069	25,88%
	Cantidad total de facturas cargadas = 3643	





Observando la eficiencia en cada una de las etapas del proceso vemos que los peores resultados se obtienen en la confirmación de la recepción de la mercadería (etapa 5) y en la posterior, carga de las facturas para el pago.

1.3.3) INVESTIGACION DE CAUSAS:

Hemos realizado por medio de métodos cualitativos de investigación (entrevistas abiertas y observación directa) el análisis de las posibles causas de los retrasos.

Hemos concluido que el principal problema es que la compra de productos repetitivos y poco diferenciados genera la llegada de una gran cantidad de remitos al almacén. Una vez que estos le dan ingreso a los mismos tienen que ver cuál fue el sector solicitante para pedirle que certifique el ingreso. Al retrasarse este proceso, cuando cuentas a pagar quiere ingresar las facturas se encuentra imposibilitado. Se empiezan a acumular facturas sin pagar y como estas son de montos bajos y de proveedores no críticos, no vuelven a cargarla hasta que reciben el reclamo.

1.3.4) ANÁLISIS ABC

En la siguiente etapa hemos realizado el estudio de los consumos para identificar qué rubro era el más perjudicado.

Para ello hicimos un análisis ABC de los productos comprados, (Ver Anexo II).

La información obtenida fue que el rubro que más se identificaba con aquellos artículos que acumulaban el 80% de la compras de materiales, eran los EPP. Es decir, se cumplió el Principio de Pareto, dado que el 20% de los distintos artículos comprados, acumulaba el 80% de la totalidad de las compras y dentro del 80% más demandado, detectamos que los que mayor frecuencia tenían eran aquellos artículos vinculados al rubro de EPP. (Ver Anexo III)

1.4) CONCLUSIONES PREVIAS:

1. El consumo de *productos convencionales y poco diferenciados* genera un gran volumen de compras que al realizarse a través del procedimiento de Abastecimientos, ocasiona un cuello de botella entre la aceptación de la mercadería y el pago de la misma.
2. Debido a 1) se generan un gran número de reclamos a los compradores que, de esta forma, destinan tiempo improductivo a la solución de estos inconvenientes.
3. Dentro de estos artículos, los de mayor volumen son los EPP

Esta conclusión coincide con el inconveniente detectado, lo cual comprueba la veracidad del mismo.

A partir de esta falencia identificamos una oportunidad de negocio.

"El emprendedor siempre busca el cambio, responde a él y lo utiliza como oportunidad"(Peter Drucker).

A partir de la detección del problema y de la comprobación de su causa hemos encontrado la oportunidad de generar una herramienta que brinde una solución. La misma es un portal e-commerce de EPP. El mismo consiste en un sitio web donde las empresas van a poder comprar dichos artículos.

En este portal cada empresa va a tener una cuenta donde se le dará permiso de ingreso a las personas autorizadas, ellos van a poder gestionar las compras por medio de un catálogo virtual online y, de esta forma, evitaríamos toda la gestión del departamento de compras de la empresa y también eliminaríamos el cuello de botella que existe en el sector. Para solucionar el problema en la recepción de la mercadería, cada sector de la empresa va a tener un responsable para la realización de las compras, por lo tanto al enviar la mercadería el remito va a tener asociado el nombre del sector solicitante para agilizar la aprobación del mismo dentro del portal. Es decir que no se deberán ingresar los remitos en SAP o en el ERP de cada empresa. Una vez que finaliza el mes, se realizará una factura con todas las compras realizadas en dicho período.

Al nuclear las facturas en un solo proveedor, se estaría eliminando el cuello de botella en el sector de pagos.

De esta forma estaríamos aportando una solución al 80% de las compras repetitivas, agilizando el proceso de compras desde el pedido hasta el pago. De esta manera se reduce el TCO de las empresas ya que van a recibir los productos en tiempo y forma, gracias a la eficiente y cómoda gestión que les brindaríamos.

Además, dichos artículos son críticos para las empresas ya que son los elementos para la protección de la salud de sus empleados, es por ello que es un tema primordial para todas las empresas del sector poder tener un abastecimiento eficiente de los mismos.

(Ver anexo IV, para profundizar en sus características).

1.5) ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD:

Realizamos un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) de la idea en cuestión, pudimos obtener las siguientes conclusiones:

FORTALEZAS:

Las principales ventajas radican en:

- Canal de ventas innovador como característica diferenciadora
- Acceso a la información verídica para la realización del estudio del negocio
- Proactividad de los Recursos Humanos
- Flexibilidad en la Gestión debido a la tecnología utilizada
- Servicio personalizado y eficiente de entrega
- Concentración del negocio en un único rubro de artículos

OPORTUNIDADES:

Nuestras mayores Oportunidades serían:

- Identificación de una Necesidad Real del mercado
- Mercado mal atendido
- Fuerte poder adquisitivo del segmento meta
- Grandes volúmenes de compras a satisfacer
- Abastecimiento de un requerimiento crítico para nuestros clientes

DEBILIDADES:

Como en todo proyecto, también tendremos limitaciones que nos condicionarán, tales como:

- Nuevos en el Mercado

AMENAZAS:

Las Amenazas más peligrosas que tendremos que afrontar serán:

- Imitación de nuestra característica diferenciadora
- Economías de escala de nuestros competidores
- Competidores fuertes, de grandes volúmenes y con reconocida trayectoria e imagen

CONCLUSIÓN FODA:

Podemos concluir diciendo que tenemos una gran potencialidad debido al gran poder de compra de nuestros clientes y a su insatisfecha necesidad crítica.

Llegaremos a nuestros clientes de forma personalizada y eficiente, adaptándonos a las exigencias de éstos, y respondiendo de manera flexible a los cambios que ocurran en el entorno.

Las amenazas no son relevantes debido a que nuestros actuales competidores son empresas conservadoras que se resisten a los cambios y a la introducción de innovaciones, además, como comercializan una gama demasiado amplia de artículos, les resultaría muy difícil realizar un portal e-commerce de estas características, con la atención y eficiencia que nos diferenciará.

1.6) OBJETIVOS

El objetivo principal será la determinación de la factibilidad, tanto en lo técnico, como en lo económico y financiero, y la rentabilidad asociada de llevar a cabo una inversión para la realización del presente Plan de Negocios.

2) DESARROLLO

2.1) METODOLOGÍA DE TRABAJO

Para cumplir con los objetivos anteriormente planteados, llevaremos adelante el estudio y análisis de las siguientes etapas de este plan de negocio:

1. *ESTUDIO DE MERCADO*: consta de la recolección y evaluación de todos los factores y variables más relevantes que influyen directamente en la comercialización de los productos que se ofrecerán. Para tal fin se analiza: el/los producto/os, con el objetivo de determinar sus características generales; la demanda, para evaluar el potencial de penetración e inserción en el mercado objetivo; la oferta, para pronosticar la cantidad de producto/servicio que se desea vender o brindar y, por último, se estudia el precio del producto/servicio en el mercado a fin de estimar los ingresos proyectados

2. *ESTUDIO TÉCNICO*: son todos aquellos recursos que se tomarán en cuenta para poder llevar a cabo la producción del bien o servicio. Tiene como finalidad definir las características del proceso productivo así como también sus requerimientos de materia prima e insumos para producir. Aquí también se evaluarán las alternativas tecnológicas, necesidades de mano de obra, así como tamaño y localización de la planta.

3. *ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO*: pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, es decir, se estiman las necesidades de capital a invertir teniendo en cuenta toda la información derivada de los estudios precedentes. En otras palabras, se debe demostrar la rentabilidad económica y viabilidad financiera del proyecto aportando las bases para su evaluación económica. En cuanto a los Financiero, se realiza un análisis de sensibilidad de las variables críticas del proyecto con la finalidad de determinar la rentabilidad del proyecto.

2.2) ESTUDIO DE MERCADO

2.2.1) INVESTIGACIÓN DE MERCADO:

1. Determinar la necesidad de la investigación

El primer paso consiste en determinar la necesidad de la investigación; es decir, la razón por la cual se hace necesario realizarla.

Generalmente, la necesidad de realizar una investigación de mercados surge como consecuencia de un problema o una oportunidad que se ha presentado.

En el presente caso en estudio hemos identificado la oportunidad de lanzar un nuevo producto al mercado, el cual consiste en un E-Commerce de EPP, por lo que surge la necesidad de realizar una investigación de mercados que nos permita determinar la factibilidad de lanzar o introducir dicho producto al mercado.

2. Definir el problema a investigar

La importancia de este paso es definir el horizonte de investigación para que no sea un desperdicio el tiempo y dinero invertido. Se debe entender que: "Objetivos claros ayudan a obtener resultados claros".

Objetivos:

- Conocer la posible reacción del consumidor que conforma el público objetivo ante la introducción de una nueva forma de comercialización de los EPP.
- Conocer los gustos, preferencias, costumbres y hábitos del consumidor que conforma el público objetivo con respecto a la compra de EPP.
- Determinar el sobreprecio que estarían dispuestos a pagar por facilitarles a los consumidores el proceso de compra.

3. Seleccionar y establecer el diseño de la investigación

Este paso está constituido por 3 procesos básicos:

- 1) Seleccionar el diseño de la investigación.
- 2) Identificar los tipos de información necesaria y las fuentes.
- 3) Determinar los instrumentos de medición y recopilación de datos.

Se ha decidido realizar una investigación exploratoria yendo a la fuente de información primaria.

Se han realizado encuestas telefónicas, encuestas por e-mail y encuestas personales

Encuesta por MAIL

Se enviaron los cuestionarios por mail y se solicitó a los destinatarios su remisión una vez cumplimentados.

Las ventajas de este tipo de encuesta fue: costo reducido, no se necesitó desplazamiento; rapidez de realización; se consiguió llegar a sitios más inaccesibles; mayor sinceridad en las respuestas al darlas anónimamente; y no existió ninguna influencia por parte del entrevistador.

Por el contrario, presentó grandes inconvenientes: bajo porcentajes de respuestas; escasa representatividad de las respuestas, lentitud en su recepción; y por último las respuestas pudieron no ser exclusivamente personales.

Encuesta TELEFÓNICA

Ventajas: economía de su costo y rapidez de realización.

Desventajas: falta de representatividad y de sinceridad en las respuestas.

Encuesta PERSONAL

Se consiguió disipar dudas, aclarar respuestas. Sin embargo, sus inconvenientes fueron laboriosidad y duración, y el riesgo de influir en las respuestas.

Población: La población objetivo a la cuál vamos a investigar son las 2281 industrias localizadas en la ciudad de Rosario y su región metropolitana. Se obtuvo esta información del Registro Industrial de la Nación.

Muestra: Como no es posible realizar el trabajo de campo en toda la población, determinamos una muestra representativa.

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q \times N}{E^2 (N - 1) + Z^2 \times P \times Q}$$

Nomenclatura:

n = Número de elementos de la muestra.

N = Número de elementos del universo.

P/Q = Probabilidades con las que se presenta el fenómeno.

Z² = Valor crítico correspondiente al nivel de confianza elegido; siempre se opera con valor sigma 2, luego Z = 2.

E = Margen de error permitido (a determinar por el director del estudio).

Cuando el valor de P y de Q no se conozca, o cuando la encuesta se realice sobre diferentes aspectos en los que estos valores pueden ser diferentes, es conveniente tomar el caso más favorable, es decir, aquel que necesite el máximo tamaño de la muestra, lo cual ocurre para P = Q = 50.

Se determina un nivel de confianza de la encuesta del 95,5 por 100 y un margen de posible error del ± 4 por 100

$$n = \frac{2^2 \times 50 \times 50 \times 2281}{4^2 (2.281 - 1) + 2^2 \times 50 \times 50 \times 50} = 43$$

Para la elaboración de un muestreo aleatorio, para que no se vea sesgada la investigación, se ordenó alfabéticamente el listado de industrias y se fueron tomando empresas al azar utilizando una tabla de número aleatorios. Donde cada número que se tomaba representaba a la posición en que se encontraba la industria en el listado.

Hipótesis: La hipótesis que se manejaba era que las empresas se encontraban con dificultades para comprar los EPP porque el proceso habitual de compra resultaba tedioso.

Formato de Cuestionario: Se decidió hacer preguntas mixtas: algunas preguntas específicas cerradas, en las que se incluyen preguntas de opción múltiple con selección simple o selección múltiple, y también preguntas abiertas, donde el encuestado puede contestar con sus propias palabras.

(Ver Anexo IV)

Prueba preliminar o piloto: una vez establecido el orden y la redacción de las preguntas, se creó un cuestionario preliminar el cual se aplicó a una pequeña muestra (5 empresas). El propósito de esta prueba fue asegurar que el cuestionario realizado cumpla con las expectativas de la investigación en términos de información obtenida, así como también identificar y corregir las deficiencias que pudieran provocar un sesgo en la misma.

4. Formular hallazgos

Después de haber concluido con la Investigación de Mercados, los consumidores reconocieron los siguientes puntos:

- El 82% de los encuestados cree que pierde tiempo en la adquisición de EPP, mientras que el 18% considera que no.
- El 73% de los encuestados piensa que la pérdida de tiempo se debe al proceso de Compras, mientras que el 27% piensa lo contrario.
- El 86% de los encuestados asegura que es más significativo el tiempo invertido en la compra de EPP que el ahorro obtenido en la gestión, y sólo el 14% difiere de esta postura.
- El 75% de los encuestados cree que la relación entre el volumen de compras de EPP y la cantidad de empleados de la empresa sigue una tendencia lineal, mientras que el 25% cree que no.
- El 65% de los encuestados dijo que se centraliza la compra de EPP en el Departamento de Compras, mientras que el 35% restante dijo que no.
- El 35% de los encuestados que contestó que su Supervisor se encarga de realizar la compra de EPP dice que éste va directamente al Comercio a comprarlos, mientras que el 65% restante, de los encuestados que contestaron que la compra la realiza su Supervisor, dice que éste se encarga de realizar la compra por Teléfono o por E-Mail.
- Del 100% de los encuestados que contestaron que el proceso de compras está centralizado en el Departamento de Compras, el 76% contestó que cada Supervisor realiza la Solicitud de Pedidos y el 24% contestó que el Supervisor no se encarga de hacerla.
- El 42% de los encuestados contestó que hacen pedidos semanales, mientras que el 58% restante contestó que hacen pedidos diarios.
- Un 89% de los encuestados dijo que estaría dispuesto a pagar un sobreprecio del 10% por una alternativa eficiente en la gestión de compras de EPP, mientras que sólo 11% restante contestó que no.
- Sólo un 3% de los encuestados dice usar un Portal E-Commerce para la compra de algún otro producto, mientras que el 97% dice que no utiliza ninguno. El Portal utilizado es STAPPLES.
- Un 89% de los encuestados estaría muy interesado en obtener estadísticas del consumo de EPP dentro de su empresa, mientras que un 11% no estaría interesado.

En base a los resultados obtenidos se ha concluido que:

- 1) La mayoría de las empresas invierten mucho tiempo en la compra de EPP, ya sea mediante un Departamento de Compras o no.
- 2) Si no tienen un Departamento de Compras, hacen pedidos telefónicos o por e-mail al proveedor de confianza, incurriendo así en un sobreprecio implícito.
- 3) Es indistinta la frecuencia con que hacen los pedidos, debido a la falta de planificación en la compra de estos elementos.

- 4) Están abiertos a recibir estadísticas para mejorar la gestión y suministro.
- 5) La mayoría no utiliza ningún Portal E-Commerce para sus compras, con lo cual habría que hacer cursos de capacitación para mejorar la dinámica de trabajo.
- 6) Con respecto al precio, estarían dispuestos a pagar un costo adicional por este servicio.

2.2.2) PROCESO DE COMUNICACIÓN AL MERCADO:

Consiste en 3 etapas:

1. Selección de objetivos y público objetivo:

El objetivo es informar al personal de compras de las empresas del cordón industrial Gran Rosario la existencia del presente Portal E-commerce de elementos de protección personal.

2. Creación del mensaje:

Para la creación del mensaje se ha decidido contratar a la empresa DCG consulting (<http://somosdcg.com/>). La misma se dedica al marketing digital, son líderes en la zona y haciendo un balance costos vs resultados, nos ha parecido la mejor opción.

Lo que buscamos es crear en la mente de los consumidores la idea de rapidez y eficiencia en la compra de EPP.

3. Selección de canales de comunicación:

- Google AddWords:
Consiste en la publicación de enlaces patrocinados en las búsquedas a través de Google. Se orientan los anuncios a clientes en el gran Rosario. Los usuarios de Google encontrarán a la empresa precisamente cuando están buscando comprar EPP. Es simple medir el impacto de las publicaciones: Google AddWords muestra cuántas personas ven el anuncio y qué porcentaje hace clic para visitar el sitio web o llamar. Sólo se paga cuando alguien hace clic en el anuncio para visitar el sitio web o llamar. Como se puede comenzar a publicitar con el monto que uno quiera por recomendación de DCG se decidió invertir \$1000 mensuales en este medio.

- Publicaciones en Revistas del sector:

- Revista Vivienda:

Líder en el sector de la construcción. Es consultada por numerosas empresas y profesionales ya que cuenta con un modelo de seguimiento de costos del sector, desde el año 1970. Además de contar con novedades del mercado, posee una sección integrada de productos y servicios conocida como "guía de proveedores".

Consideramos que es la mejor forma de llegar a las empresas del sector de la construcción ya que se emiten 10000 ejemplares de forma mensual y debido al seguimiento de los indicadores allí publicados la mayoría de las empresas la consultan.

- Revista Catalogo Industrial

La revista es ciento por ciento publicidad, no contiene notas técnicas lo que permite una rápida lectura. La distribución es de 12.000 a 15.000 ejemplares mensuales. La reciben todos los meses y en forma personalizada, llegando a cada una de las personas que se encuentran a cargo de los distintos sectores que demandan compras: el mismo sector de Compras, Mantenimiento, Ingeniería, Producción, Laboratorio o Control de Calidad y todos los departamentos que según la estructura de la empresa la compongan.

- Revista Informe Industrial:

Es la revista más antigua del sector. Contiene informes, estadísticas, reportajes, ciencia y tecnología, comercio exterior, etc.

Debido a su trayectoria y contenido es una de las de mayor llegada.

- Revista Hecho en Argentina:
Es confeccionada por la UIA (unión industrial argentina).

- Revista Nueva Feria Argentina
Es una revista industrial con una tirada mensual de 10.000 ejemplares en tamaño tabloide y de distribución gratuita en Argentina. Es leída y consultada por todas las áreas de las Industrias Argentinas.

Para las publicaciones en revistas se invertirán \$4000 mensuales.

- Mailing

Consiste en el envío de cadenas de mails, se puede seleccionar el público objetivo. En nuestro caso vamos a seleccionar ingenieros y licenciados de la región gran Rosario. Vamos a contratar un paquete de 10.000 envíos mensuales a un costo de \$200.

Los destinatarios recibirán una postal digital y se comunicarán ofertas mensuales para generar interés en la lectura de las mismas.

- Repartir parasoles en los autos de los parques industriales

Esta estrategia es de posicionamiento de marca. Se busca ocupar un lugar en la mente de los consumidores, en nuestro caso de los compradores de EPP. Se buscará generar que los consumidores se pregunten acerca de qué es www.buyepp.com y que asocien a la marca con rapidez y eficiencia en la compra de EPP.

Es una medida de alto impacto, a un bajo costo.

Se realizarán 2000 parasoles a un costo de \$6 cada uno.

- Notas en On24, Impulso Negocios y Punto biz:

Son los portales digitales de noticias de negocios más leídos en la región. Es un canal de comunicación de gran impacto con costo cero. Sus noticias son leídas por profesionales y tienen gran repercusión en las redes sociales, lo que genera una viralización de las mismas.

2.3) ESTUDIO TÉCNICO

2.3.1) ESTUDIO LEGAL:

El ordenamiento jurídico de cada país, fijado por su constitución política, leyes, reglamentos, decretos y costumbres, entre otros, determina diversas condiciones que se traducen en normas permisivas o prohibitivas que pueden afectar directa o indirectamente el flujo de caja que se elabora.

El estudio de los aspectos legales en la viabilidad económica pretende determinar cómo la normativa vigente afecta a la cuantía de los beneficios y costos de un proyecto que demostró su viabilidad legal (determina la existencia de alguna restricción legal a la realización de una inversión).

El estudio de viabilidad de un proyecto de inversión debe asignar especial importancia al análisis y conocimiento del cuerpo normativo que regirá la acción del proyecto, tanto en su etapa de origen como en la de su implementación y posterior operación.

Al implementarse el proyecto, además de insertarse como una organización social y económica más del país, se constituye en un ente jurídico en el que se entrelazan contratos laborales, comerciales y otros que, al ocurrir simultánea y sucesivamente, generan las relaciones económicas que producen las pérdidas y utilidades de un negocio.

Son muchos los efectos económicos que sobre el flujo de caja tendrá el estudio legal. Desde la primera actividad que tendrá que realizarse si el proyecto es aprobado, la constitución legal de la empresa, hasta su implementación y posterior operación el proyecto enfrentará un marco legal particular a la actividad que desarrollará la empresa, que influirá directamente sobre la proyección de sus costos y beneficios.

Considerando todo lo mencionado, vamos a explicar paso a paso el marco legal que hemos decidido darle a nuestro proyecto, de acuerdo a la actividad que realizaremos.

Figura Jurídica adoptada:

Los distintos tipos societarios son instrumentos jurídicos destinados a reglar los derechos y obligaciones que surgen en torno al funcionamiento de la sociedad.

Al momento de seleccionar uno de los distintos tipos societarios reglados por la legislación (S.A., S.R.L., etc.) se debe definir el tipo de empresa o unidad de negocio al cuál se le quiere dar forma jurídica.

Por ello, teniendo en consideración que se trata de una pequeña empresa, compuesta por dos socios, que han sumado sus ahorros para este nuevo emprendimiento y que dada la incertidumbre que la actividad depara, se quiere limitar la responsabilidad al capital suscrito aportado, sin comprometer los patrimonios individuales; hemos resuelto constituir una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) para estructurar el funcionamiento de la sociedad.

Contenido del Contrato Social:

La Ley de Sociedades (19.550 y modificaciones) en su art. 11 establece que el contrato constitutivo en general debe contener:

1. El nombre, estado civil, edad, nacionalidad, profesión, domicilio y documento de identidad de los socios
2. La razón social o denominación y domicilio de la sociedad
3. El Objeto social
4. El Capital social y la mención del aporte de c/socio
5. El plazo de duración de la sociedad
6. La organización de la administración y de las reuniones de socios
7. Las reglas para distribuir las utilidades y soportar las pérdidas
8. Las cláusulas para establecer los derechos y obligaciones de los socios entre sí y respecto de terceros
9. Las cláusulas atinentes al funcionamiento, disolución y liquidación de la sociedad

Objeto Social: La sociedad tiene por objeto dedicarse por cuenta propia, o de terceros o asociada a terceros, de las siguientes actividades: la comercialización, importación y/ o exportación de Elementos de Protección Personal.

Trámite de Constitución:

El contrato social antes mencionado, una vez suscripto por las partes, debe ser inscripto ante el Registro Público de Comercio, dependiente del Poder Judicial de la Provincia de Santa Fe; para ser oponible a terceros.

Régimen Contable de La Sociedad:

En materia contable, el Código de Comercio en el Capítulo III (art. 43 a 67) establece la obligatoriedad y modo de llevar los libros de comercio; asimismo la Ley de Sociedades en la Sección IX (art. 61 a 73) regula la documentación y la contabilidad de las Sociedades.

La contabilidad no sólo es una exigencia legal impuesta por el Código de Comercio y la Ley de Sociedades, sino que además es una herramienta de gestión que nos brinda información útil para la toma de decisiones.

Obligatoriamente se deben llevar, los siguientes Libros:

- Diario
- Inventarios y Balances
- Libro de Actas de Asambleas

Estos libros deben ser autorizados y rubricados por ante el Registro Público de Comercio.

Anualmente, el gerente deberá rendir cuenta de los negocios sociales, sometiendo a consideración de la Asamblea de Socios, la memoria, el balance general, el estado de resultado y sus notas complementarias, dentro de los cuatro meses del cierre de ejercicio.

Régimen Tributario:

Obtenida la personería Jurídica, luego se deben tramitar las inscripciones fiscales, ante los organismos que seguidamente se detallan:

- Municipio: donde se solicitará la habilitación para funcionar.
- Provincial: ante la Administración Provincial de Impuestos de la Pcia. De Santa Fe.
Ante la API se debe cumplimentar el formulario N° 1029, reponer un sellado de actuación administrativa y acompañar la documentación siguiente: a) Contrato Social, b) Documento de Identidad de los Socios y c) Acreditación del domicilio fiscal
- Nacional: ante la Administración Federal de Ingresos Públicos.
A los fines de solicitar la inscripción ante la AFIP y obtener el N° de CUIT de la Sociedad, se deberá descargar del sitio Web del Organismo Fiscal, el aplicativo "Módulo de Inscripción de Personas Jurídicas".- El sistema genera el formulario N° 420/J que contiene información identificatoria y comercial de la Sociedad, y datos relativos a los integrantes de la misma.

Mensualmente:

La sociedad deberá tributar:

- Ante el Municipio: el Derecho de Registro e Inspección (DReI)
- Ante la Provincia: el Impuesto sobre los Ingresos Brutos
- Ante la Nación: el Impuesto al Valor Agregado (IVA)

En el ámbito Municipal y Provincial, al operar en consignación, la base imponible estará dada por la diferencia entre los ingresos del período fiscal y los importes que se transfieran en el mismo a los comitentes.

En tanto, en el IVA lo que se encuentra sujeto a imposición no es el valor total, sino el añadido por c/ empresa que compone el ciclo de fabricación y comercialización de un determinado bien o servicio; pudiendo en cada etapa de dicho proceso considerar lo abonado hasta ese momento

como crédito del impuesto. Es decir, el pago se calcula, sólo, sobre el valor agregado, y es la diferencia entre el IVA DF por las ventas y el IVA CF por las compras.

De esta manera la Sociedad presentará las DDJJ todos los meses para determinar su correspondiente obligación, por los conceptos e impuestos antes enunciados.

Empleando para ello, los distintos programas aplicativos creados por los respectivos Organismos Fiscales, según se detalla:

- Ante la Provincia: Aplicativo IBSF – Impuesto s/ los ingresos brutos- que permite generar el formulario N° 5401.
- Ante la Nación: Aplicativo IVA que permite generar el formulario N° 731.

Alícuotas:

- Ante la Provincia: El impuesto sobre los Ingresos Brutos, grava el ingreso de la consignación (comisión) a la alícuota del 4,5%.
- Ante el Municipio: El impuesto al Derecho de Registro e Inspección, grava el 10% sobre el monto a tributar por Ingresos Brutos.
- Ante la Nación: la alícuota general del IVA es del 21% (no considerado en el presente cash flow)

Anualmente:

La sociedad deberá tributar:

- Ante la Provincia: se debe presentar una Declaración Jurada informativa anual, que resulta una compilación de las DDJJ mensuales presentadas.
- Ante la Nación: el impuesto a las ganancias, las S.R.L. tributan en igual forma que las Sociedades Anónimas (S.A.), es decir, una tasa del 35% sobre el excedente, luego de deducir los gastos o consumos permitidos de las rentas alcanzadas con el gravamen.

Régimen Previsional de los Socios:

Los socios administradores deberán aportar al Régimen Nacional de Trabajadores Autónomos según las disposiciones de la Ley 24.241 y sus modificaciones. La categoría de aportes, se determinará en función de los ingresos brutos anuales obtenidos por la persona física, por cualquier concepto, en retribución a la mencionada actividad.

Tabla

Ingresos Brutos Anuales	Cat.	Aporte
Hasta \$15.000	III	\$1.198,98
Más de \$15.000 y hasta \$30.000	IV	\$1.918,36
Más de \$30.000	V	\$2.637,76

Registro de Marca

Se concede en favor de una persona física o jurídica, argentina o extranjera, por la Dirección Nacional de Marcas del Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (I.N.P.I.) El registro de una marca concede a su titular, la exclusividad de uso por 10 años.

El título de propiedad puede ser renovado cada diez años contados desde la fecha de la concesión.

Para iniciar el proceso es aconsejable realizar primero, una búsqueda de respaldo en la Sección de Información del I.N.P.I., para confirmar que la misma marca u otra similar no haya sido concedida o solicitada para su registro. Una vez realizada la referida investigación, se debe completar una Solicitud de Registro de Marca, y abonarse el arancel correspondiente. (variando según el tamaño del logo en las marcas figurativas y mixtas)

Las solicitudes son minuciosamente examinadas para asegurar que cumplen con los términos de la Ley 22.362, y con el Decreto Reglamentario 558/81, modificado por el 1141/03.

Una vez que este proceso ha sido completado y la solicitud cumple con todos los requisitos de la legislación vigente, la solicitud es concedida y el titular puede obtener el Título a la Marca Registrada expedido por el I.N.P.I.

El registro puede ser solicitado por cualquier persona, física o jurídica, con un interés legítimo, con domicilio legal en la Capital Federal.

Si lo estimare necesario, el solicitante puede designar un representante para llevar adelante los procedimientos, o contratar los servicios de un Agente de la Propiedad Industrial.

La marca comercial registrada garantiza la identidad de su negocio en el mercado.

El costo de terciarizar el trámite de patentamiento de marca asciende a: \$1500.

2.3.2) ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN

La localización es muy importante dado que su influencia económica podría hacer variar el resultado de la evaluación, comprometiendo en el largo plazo una inversión en un marco de difícil y costosa alteración. Por ello su análisis debe hacerse en forma integrada con las demás etapas del proyecto.

Al estudiar la localización de un proyecto se puede concluir que hay más de una solución factible adecuada, y más todavía cuando el análisis se realiza a nivel de pre-factibilidad. De igual manera, la óptima localización para el escenario actual puede no serlo en el futuro. Por lo tanto, la selección de la ubicación debe realizarse teniendo en cuenta su carácter definitivo.

La localización condiciona la tecnología a utilizar, ya sea por restricciones físicas como por la variabilidad de los costos de operación y capital de las distintas alternativas tecnológicas asociadas a cada ubicación posible.

Sin embargo el estudio de localización no puede ser meramente un análisis técnico sino que su objetivo es más general que la ubicación por sí misma; es elegir aquella, que permita las mayores ganancias entre las alternativas que se consideren factibles, considerando factores técnicos, tributarios, sociales, etc. No hay que olvidar que siempre existirán las variables subjetivas, no cuantificables, que afectan la decisión, por ejemplo, las motivaciones del personal.

El estudio de localización consta de dos etapas:

1) Macrolocalización: permite acotar el número de soluciones posibles, determinado la región óptima. Considera muchos factores distintos a los utilizados en la Microlocalización (ejemplo, políticas impositivas, clima).

2) Microlocalización: determina el emplazamiento definitivo del proyecto, partiendo de la región determinada en la Macrolocalización.

Macrolocalización

Para determinar la localización hay varios factores a tener en cuenta, como ser:

- * Medios y costos del transporte;
- * Disponibilidad y costo de mano de obra idónea;
- * Cercanía de las fuentes de abastecimiento;
- * Factores ambientales;
- * Cercanía del mercado;
- * Costo y disponibilidad de terrenos;
- * Topografía de suelos;
- * Existencia de una infraestructura industrial adecuada;
- * Comunicación;
- * Disponibilidad y confiabilidad de los sistemas de apoyo;
- * Condiciones sociales y culturales; y
- * Consideraciones legales y políticas.

Para nuestro caso particular, depósito con mercadería en stock para su distribución a los clientes, los factores que aplican son:

*** Medios y costos del transporte, cercanía al mercado objetivo.**

Al estudiar el transporte hay que analizar el acceso, en cuanto al tiempo y demora, la cantidad de maniobras necesarias para llegar a destino, la congestión del tránsito, el paso por calles centrales de ciudad o la posibilidad de demoras por características de la ruta (rutas deterioradas, aludes, etc.). Es fundamental tener en cuenta las principales rutas de acceso al depósito, ya que desde allí se hará el proceso logístico necesario para la entrega en tiempo y forma de los pedidos. Será conveniente, una ubicación de fácil acceso y egreso, con rutas alternativas de ingreso por si surgen inconvenientes ajenos que no pueden preverse, como algún paro o piquete.

*** Factores ambientales.**

Este es un factor a tener en cuenta dado que hay zonas que debido a sus condiciones climáticas extremas impiden el establecimiento de ciertas industrias. Posibilidad de tratar desechos: es necesario estudiar qué posibilidades existen en la zona para el tratamiento de desechos (plantas de tratamiento, rellenos de seguridad, etc.). En nuestro caso, al no tener una planta de procesamiento, este factor no nos afecta directamente, pero sí nos preocuparemos por hacer una correcta separación de residuos para minimizar el impacto ambiental.

*** Costo y disponibilidad de terrenos**

La disponibilidad y costo de los terrenos y/o inmuebles en las dimensiones requeridas para satisfacer las necesidades actuales y las expectativas de crecimiento futuro es otro factor relevante a tener en cuenta.

Nuestro propósito es alquilar un inmueble para ahorrar costos de inversión en la construcción del mismo. Buscaremos un depósito acorde a nuestro volumen de ventas pronosticado, y en un paso posterior, a medida que se incrementen nuestras ventas, pensaríamos en expandirnos hacia otra zona para ampliar el negocio; es decir, separaríamos la logística en zonas, de acuerdo a la ubicación de cada cliente, el pedido de éste sería abastecido desde una u otra zona.

*** Disponibilidad y costo de mano de obra idónea.**

Generalmente es un factor predominante en la elección de la ubicación, más aun cuando la tecnología que se emplee sea intensiva en mano de obra. Habitualmente no es necesario que exista mano de obra hábil para la industria específica cuyo proyecto de radicación se estudia. Si bien esto es lo más deseable, lo que realmente interesa es disponer de una capacidad potencial de mano de obra que pueda adaptarse rápidamente. A veces diferencias significativas en los niveles de remuneraciones entre alternativas de localización, pueden hacer que la consideración de este factor sea netamente económica. Debido a que nuestro depósito estaría en zonas aledañas, hemos concluido que no existen diferencias en la escala salarial, así que este factor tampoco será decisivo para elegir nuestra ubicación

*** Comunicación**

Hoy en día los canales de telecomunicación son muy importantes. Para nuestro proyecto la cercanía a la fibra óptica es fundamental debido a la labor de ventas a través del Portal E-Commerce. Es realmente importante contactar a un proveedor de internet confiable, que nos brinde óptima eficiencia en cuanto a disponibilidad y velocidad de conexión, ya que todos nuestros pedidos se atenderán y gestionarán online.

*** Disponibilidad y confiabilidad de los sistemas de apoyo.**

Incluye los servicios de agua y electricidad, combustibles, protección contra incendios, comunicación rápida y segura y otros. Este factor no es distintivo de las zonas consideradas, sino que todas las ubicaciones posibles de la zona en cuestión, cuentan con estos servicios básicos.

*** Consideraciones legales y políticas. Estructura impositiva.**

Dan el marco de restricciones y oportunidades al análisis, tales como leyes de niveles de contaminación, especificaciones de construcción, franquicias tributarias o agilidad en la obtención de permisos para nuevas instalaciones.

Muchos países utilizan la incentivación tributaria para el desarrollo de determinadas zonas geográficas de interés geopolítico. Por esto es necesario el estudio de las políticas de descentralización existentes y de las ventajas legales y tributarias de las localizaciones optativas, así como de las restricciones o prohibiciones que pudieran existir en la instalación de ciertas industrias en determinadas zonas.

Este tema será desarrollado con mayor detalle en una próxima instancia, pero debemos aclarar, que la zona elegida corresponde a la Provincia de Santa Fe, y por ende, cualquier ubicación dentro de ella, tributará los mismos impuestos y tasas provinciales. Respecto a las tasas municipales, las diferencias no son significativas como para incidir en la ubicación.

*** Método para la evaluación de factores no cuantificables.**

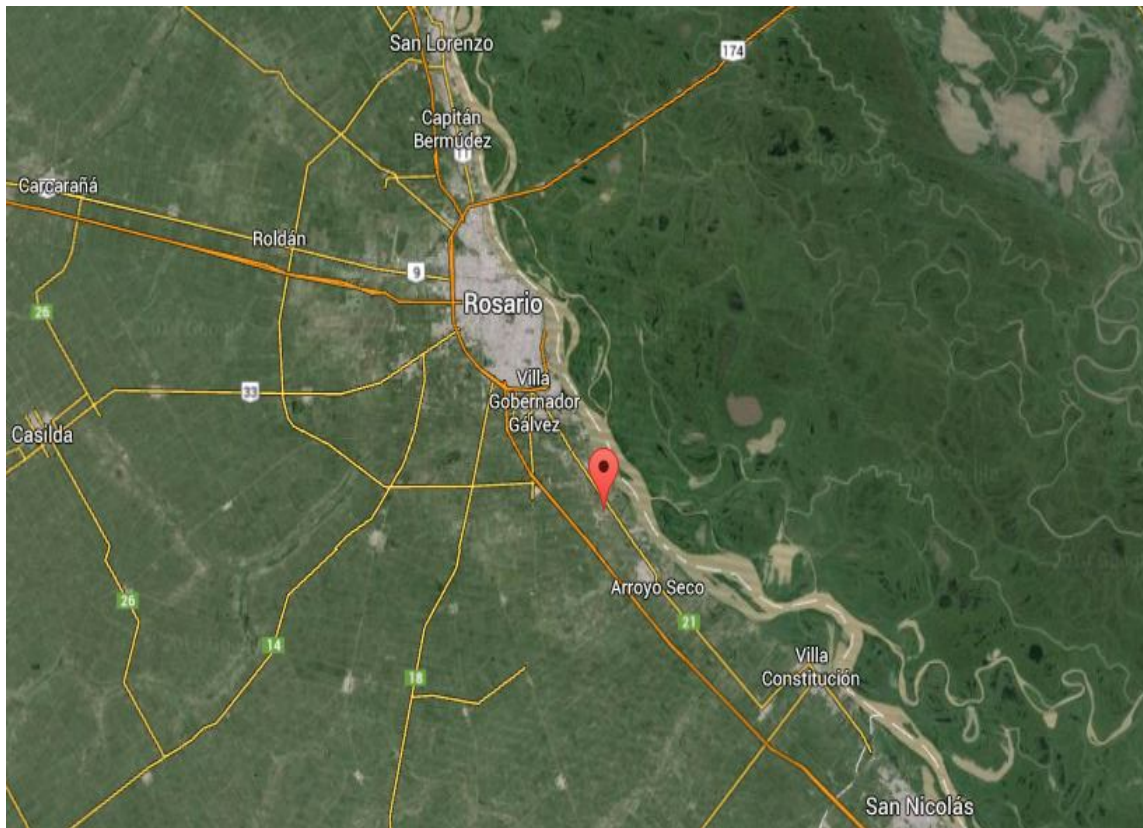
Las principales técnicas subjetivas utilizadas para emplazar la planta consideran solo factores cualitativos no cuantitativos, que tienen mayor validez en la selección de la macrozona que de la ubicación específica.

Se destacan 3 métodos:

1. **Antecedentes Industriales:** supone que si en una zona se instala una planta de una industria similar, esta será adecuada para el proyecto.
Los tres métodos que se destacan son los denominados de antecedentes industriales, factor preferencial y factor dominante.
2. **Factor Preferencial:** basa la selección en la preferencia personal de quien debe decidir.
3. **Factor Dominante:** más que una técnica, es un concepto, puesto que no otorga alternativas a la localización. Es el caso de la minería o el petróleo, donde la fuente de los minerales condiciona la ubicación. La alternativa de instalarse en la fuente es no instalarse.

Debido a que nuestro Proyecto se basa en la venta de EPP a través de un Portal E-Commerce, consideramos conveniente instalar un depósito principal para tener stock de los productos ofrecidos (según una política de stock a establecer, basada en la demanda actual y pronosticada) seleccionando como lugar estratégico, un galpón cercano a las empresas a abastecer.

De acuerdo a las perspectivas de desarrollo y crecimiento que se fueron sucediendo en la zona de Rosario y alrededores, creemos apropiado rentar un depósito en la localidad de **General Lagos**, ya que es una zona en expansión donde los precios de los alquileres son razonables y debido a que la zona de Rosario hacia el Sur posee mayor cantidad de industrias en un radio de 50Km a la redonda que podrían estar interesadas en los servicios ofrecidos, y convertirse así en futuros clientes. Es decir, vemos un nicho de mercado interesante, los factores globales considerados como Servicios primarios (Agua, Energía, Gas), Medio Ambiente, Nivel socio-económico, y Estructura Impositiva, son similares en las zonas aledañas y por lo tanto no inciden; en cambio, un factor que sí incide, es el Transporte (fundamental para la entrega y servicio eficiente a nuestros clientes) debido a que como la zona elegida es más rica en posibles clientes, obtendremos una reducción en costos de logística. Es por esto que elegimos tal ubicación.



Microlocalización

Habiéndose definido la zona o región en la cual se radicará la industria, es necesario hacer un análisis para determinar el lugar exacto donde se ubicarán las instalaciones.

Aquí se repiten en cierta medida los factores que se tuvieron en cuenta al elegir la zona o región de la ubicación industrial.

En efecto desde el punto de vista del transporte, por ejemplo, ya no interesa su estudio en cuanto al costo, sino teniendo en cuenta el grado de acceso de las diferentes ubicaciones, con respecto a las rutas principales, ferrocarriles, aeropuertos, etcétera.

Desde este punto de vista, la ubicación más favorable es en lugares un poco alejados, y lo más cerca posible de las rutas principales.

Observando el Mapa de la ubicación elegida, corroboramos el fácil acceso desde la RN9 y también desde las RP21.

Además las distancias aproximadas son:

Hacia el SUR:

Alvear: 8 Km

Villa Diego: 11,5 Km

Villa Gobernador Gálvez: 11 Km

Arroyo Seco: 8 Km

Villa Constitución: 25 Km

San Nicolás: 42 Km

Ramallo: 65 Km

Hacia el NORTE (por RN 11 desde Rosario):

Rosario: 20 Km

Granadero Baigorria: 30 Km

Capitán Bermúdez: 37 Km

San Lorenzo: 44 Km

Puerto General San Martín: 47 Km

Timbúes: 54 Km

2.4) ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

Pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, es decir, se estiman necesidades de capital a invertir teniendo en cuenta toda la información derivada de los estudios precedentes. En esta etapa se buscará reunir y ordenar la información de carácter monetario obtenida en etapas anteriores, de manera tal de determinar la rentabilidad del proyecto.

La evaluación del proyecto se realizará sobre la estimación del flujo de caja de costos y beneficios, bajo un análisis de 36 meses (3 años).

2.4.1) RUBROS INTEGRANTES DEL FLUJO DE CAJA

Los rubros integrantes de un flujo de fondos que busca medir la rentabilidad generada por la inversión, son los siguientes:

1) Ingresos afectos a Impuestos

Son aquellos conceptos que aumentan la utilidad contable de la empresa.

Determinamos la cuantía de ventas de productos *Convencionales y no diferenciados* que vamos a comercializar mes a mes durante los 36 meses de proyección considerados.

Se prevé un Capital de Trabajo aproximado (un poco más alto) al valor del Costo de la Mercadería Vendida (CMV) durante el primer mes, para poder afrontar el desfase de pagos de la venta inicial (por si nos pagan a 30 días, necesitamos tener capital para pagar lo que vendimos y para que así nos entreguen la mercadería para el 2do mes) ya que la mercadería será comprada bajo consignación.

Datos sobre inflación y proyección de ventas:

***Aclaración:** Evaluamos dos alternativas posibles para estimar los precios unitarios de los artículos a comercializar, ya que contamos con una rica Base de Datos de OCS de la empresa "xxx".

1) Consideramos los datos estadísticos de la revista Vivienda, donde mensualmente se publican indicadores de los artículos de referencia:

En la Sección de dicha revista "C3: Materiales - 143 - Indumentaria de Trabajo y Seguridad" se encuentran publicado los precios de los artículos de referencia:

0010: Camisa Ombu reforzada;

0050: Buzo friza color;

0130: Campera microfibra;

0200: Pantalón grafa Ombu reforzado;

0310: Bocegui Ombu con puntera;

0400: Casco;

0450: Antiparra.

Hemos tomado la evolución de estos precios desde el año 2012 y hemos calculado el promedio de cada año. (Ver Anexo VI)

2) Consideramos un factor promedio anual de inflación para realizar el ajuste tanto de ventas como de costos. Para calcular este factor de ajuste mensual, nos basamos en datos publicados por INDEC (IPIM - Nivel General) y también en datos de fuentes privadas (ABECEB) y de Congreso. En este caso pronosticamos el año 2015 de acuerdo a los aumentos salariales estimados por paritarias ya que la iniciación del proyecto sería a fines de 2015 ó bien a principios de 2016.

Debido a que nuestra idea es tomar un escenario pesimista donde veamos maximizados nuestros costos y minimizados nuestros ingresos, para poder decidir si realmente el proyecto será rentable ante todo escenario; hemos optado por seguir la alternativa 2) ya que ajusta menos el nivel de precios.

En este escenario pesimista, como mencionábamos anteriormente, consideramos absorber sólo el 50% de las compras de la empresa "xxxxxx" para el inicio de la actividad:

		INFLACIÓN ANUAL			
	2012	\$ 124.457,73	Privados / Congreso	Indec	Promedio
	2013	\$ 148.963,46	28,38%	11,00%	19,69%
	2014	\$ 195.514,54	38,50%	24,00%	31,25%
	2015	\$ 263.944,62	40,00%	30,00%	35,00%
AUMENTO NETO DE PRECIOS		112,08%			28,65%
					Promedio Anual Proyectado
					2,12%
					Promedio Mensual Proyectado

ESCENARIO PESIMISTA	VENDER a este cliente un 50% durante el inicio del negocio
----------------------------	---

↓

INGRESOS MENSUALES proyectados	\$ 131.972,31
---------------------------------------	----------------------

Considerando un aumento medido de las ventas, recién al sexto mes de actividad, gracias a nuestro servicio eficiente de entregas y a una alta confiabilidad en el sistema implementado, esperamos ganar el 100% de la demanda de la empresa "xxxxx" destinada al rubro de EPP que ofreceremos.

Para el séptimo mes, habiendo demostrado ser referentes en el mercado de los EPP, con un boca en boca creciente y una buena campaña publicitaria, proyectamos crecer un 40% al sumar a un cliente de menor tamaño que el primero.

A comienzos del segundo año de actividad, esperamos crecer otro 40% más con la incorporación de algunos clientes menores.

Después de transcurridos 18 meses de actividad y habiendo ampliado nuestra capacidad para poder atender un aumento sustancial de demanda, proyectamos incorporar otro cliente de alto volumen de consumo, el cual nos permitirá crecer un 80% en ventas y darnos mayores dividendos.

A partir de allí, planeamos mantener constante la situación alcanzada para poder seguir manteniendo un alto servicio de atención al cliente, respondiendo eficientemente a sus distintos pedidos y adaptándonos a las situaciones particulares de cada uno de éstos. Es por eso que recién en el mes 30, aceptamos incorporar un cliente más a la cartera que nos representaría un 20% de incremento en la demanda.

2) Egresos afectos a Impuestos

Son aquellos conceptos que disminuyen la utilidad contable de la empresa.

a) Costo de la Mercadería Vendida (CMV):

La remarcación para la venta es de un 30%, por lo tanto, este costo representa el costo real de la mercadería sin el margen bruto de ganancia.

b) Costos Laborales:

Comenzaremos la actividad con 2 empleados, uno para reparto y otro para el picking de la mercadería. Nosotros como socios y administradores, nos encargaremos de la gestión tanto del sistema informático como del proceso de compras en consignación, pagos y cobros.

Como aumento por paritarias salariales, consideramos un 33% anual aproximadamente, que repartiremos en 3 steps del 10% cada uno, efectivos en el 4to, 8vo y 12vo mes de cada año.

En el mes 19, para afrontar una mayor demanda, ampliamos la capacidad tanto física para almacenamiento como de personal. En el caso de personal, decidimos incorporar 3 empleados más en lugar de dos, para que el tercero se encargue de la gestión de pedidos.

Finalmente, en el mes 30, para seguir mejorando el servicio al cliente, vamos a tomar a un empleado más.

En cuanto al aguinaldo, lo pagaremos en dos cuotas, la primera en junio y la segunda en diciembre, tomando como base para el pago de este concepto la mejor remuneración normal y habitual obtenida por el empleado en el semestre en consideración.

Básico (Referencia: Empleado de Comercio - 8hs diarias -176Hs/Mes)		\$ 8.600,00	
Presentismo	8,33%	\$ 716,38	
			\$ 9.316,38
Contribuciones			
Jubilación (Ley 24.241)	10,17%	\$	947,48
Obra Social (Ley 23.660)	6%	\$	558,98
INSSJYP (Ley 19.032)	1,50%	\$	139,75
Fondo Nacional de Empleo (Ley 24.013)	0,89%	\$	82,92
Asignaciones Familiares (Ley 24.714)	4,44%	\$	413,65
Seguro de vida	1,50%	\$	139,75
A.R.T.	3,00%	\$	279,49
Aportes			
Jubilación (Ley 24.241)	11%	\$	1.024,80
INSSJYP (Ley 19.032)	3%	\$	279,49
Obra Social (Ley 23.660)	3%	\$	279,49
TOTAL - COSTO EMPRESA			\$ 13.462,17

c) Costos Fijos:

- Alquiler:** Se plantea el alquiler de un depósito de aproximadamente 250 m². El costo inicial durante el 1er año se estima en \$12.000 con un incremento del 25% para el 2do año y del 30% para el 3er año. También este ítem dentro del cash flow se verá aumentado al doble (suponiendo un depósito de similares características y dentro de la misma zona) cuando ampliamos la capacidad de almacenamiento en el mes 18, para afrontar el incremento de demanda en el mes 19.
- Hosting:** 30 USD/anuales --> Suponiendo un tipo de cambio de \$10/USD, nos da un prorrateo mensual de \$25. También aquí consideraremos un posible incremento de alrededor del 10% anual.
- Seguro:** Incurrirémos en un costo mensual por un seguro que nos garantice la protección de los productos que tendremos almacenados.
- Internet:** Costo fijo mensual de \$300 durante el primer año, con un 20% esperable de aumento para el 2do año y un 20% más para el 3er año.
- Honorarios de Administración:** Manejaremos la contabilidad del negocio con un Contador externo, con el cual fijaremos sus honorarios profesionales reconociéndole el mismo incremento que a nuestros empleados.
- Monitoreo de Seguridad:** La idea es contar con un servicio de monitoreo, que nos garantice una protección contra la inseguridad. Por esto, contrataremos una agencia de monitoreo que colocará sensores de movimiento y de apertura de aberturas para que se dispare una alarma cuando exista el mínimo riesgo de invasión a las instalaciones. Se estima un costo de \$1000 mensuales durante el 1er año, con un 20% de aumento para el

segundo año y otro 20% más para el 3er año. Duplicaremos este costo a partir del mes 18 al contar con un depósito más, es decir, con la ampliación de capacidad del negocio.

7. **Remuneración Socios:** Como socios del proyecto planteado, esperamos obtener una retribución inicial mensual de \$10.000 por cápita, la cual seguirá los steps de Labor de los empleados. Esta retribución adicional a los ingresos individuales de cada socio, garantizará el respaldo de la actividad para realizar alguna reinversión futura de ser necesaria.
8. **Marketing y Publicidad:** Dedicaremos un costo fijo bastante importante para este rubro, ya que debemos posicionarnos en el mercado. Estimamos invertir \$5.200 mensuales, con un aumento del 25% cada 6 meses de actividad para reforzar la imagen de la empresa y crear mayor concientización en el público objetivo.

d) Costos Variables

1. **Energía Eléctrica:** Estimamos un consumo bimestral de \$600. También consideraremos un incremento del 20% para el 2do año y otro 20% más para el 3er año; y este ítem también se duplicará en el mes 19 con el aumento de capacidad.
2. **Gas:** Ídem al concepto de Energía Eléctrica, pero comenzando con un costo bimestral de \$300.

***Aclaración:** Ambos ítems anteriores, sufrirán aumentos o disminuciones de acuerdo a la estación en la cual se vaya desarrollando el proyecto. Al no tener una fecha precisa de inicio definida, los hemos promediado, considerando un impacto mensual equivalente mes a mes.

3. **Combustible:** El desarrollo Logístico del proyecto en consideración quedará para una próxima etapa, pero igualmente en este flujo consideraremos un costo de combustible por entrega de la mercadería. Este costo es estimado, ya que pretendemos adquirir un utilitario con equipo de gas, lo cual abarataría la distribución.
4. **Previsiones:** Para hacer frente a pequeños gastos no previstos en el mes, o alguna compra extra como repuestos para el vehículo de la empresa por ejemplo, decidimos resguardar un 1% sobre el nivel de ventas mensual.
5. **Teléfono:** Planteamos la disponibilidad de 4 líneas de teléfonos móviles, una para cada socio y otras dos para cada empleado. Consideramos aquí también un 20% de aumento en el 2do año y otro 20% más en el 3er año. Además, aumentamos proporcionalmente el costo de este concepto con la incorporación de nuevos empleados en el mes 19 y en el mes 30.
6. **Papelería y Útiles de Oficina:** Consideraremos un costo inicial de \$2.000 y luego un costo de \$500 que irá actualizándose (y podrá variar de acuerdo a necesidades que surjan cada mes) por el factor de inflación considerado. El monto gastado en este concepto se incrementará cuando ampliemos la capacidad.

3) Gastos no desembolsables

Son los gastos que para fines de tributación son deducibles, pero que no ocasionan salidas de caja. Se restarán primeramente para aprovechar su descuento tributario y luego se sumarán para neutralizar su incidencia sobre el flujo de fondos del proyecto.

a) Depreciación

Como el desembolso se origina al adquirir el activo, la depreciación del mismo no implica un gasto en efectivo, sino uno contable para compensar, mediante una reducción en el pago de impuestos, la pérdida de valor del activo por su uso.

Utilizamos el Método de Línea recta para depreciar los activos (se deprecia el activo en proporción similar cada año).

Durante el mes 19, se depreciarán los activos que se adquirirán en el mes 18 para afrontar el aumento de demanda. Consideramos los costos de adquisición de estos activos igual a los costos en el momento 0, pero actualizados por el factor de inflación mensual considerado, es decir:

Valor Inicial * (1,0212)^18.

1. **Rodados:** Se deprecian 20% anual.
2. **Bienes de Uso:**
 - **Muebles de Oficina:** Se deprecian 10% anual.
 - **Aire Acondicionado:** Se deprecia 20% anual.

- **Calefactor:** Se deprecia 20% anual.
- **PCs:** Se deprecian 20% anual.
- **Teléfonos:** Se deprecian 20% anual.
- **Heladera:** Se deprecia 10% anual.

b) Amortización de Intangibles

Ídem a Depreciación, pero en este caso se hace sobre activos intangibles.

1. **Honorarios Profesionales:** Se deprecian 20% anual.
2. **Gastos Contractuales:** Se deprecian 20% anual.

4) Impuestos:

a) Ganancias: Gravan el impuesto a las utilidades. Su incidencia es de un 35% sobre la utilidad generada por el proyecto. De acuerdo a la Ley, se puede pagar hasta el 5to mes del siguiente ejercicio económico, es decir, 5 meses después del cierre del primer ejercicio que sería nuestro primer año de actividad. Luego, se paga como anticipo el 25% al mes siguiente del pago del impuesto, y el 8,333% durante los 9 consecutivos meses posteriores.

A raíz de tener una utilidad neta negativa durante el 1er año de actividad, no pagamos impuestos por este concepto en el 5to mes del 2do año. Luego, pagamos impuesto a las ganancias en el 5to mes del 3er año por una suma equivalente a la sumatoria que incluye desde el mes 1 del 1er año al mes 24 del 2do año; es decir, descontamos la pérdida de utilidad del 1er año y la soportamos con las utilidades generadas durante el 2do, y sólo pagamos el 35% sobre la utilidad neta. En el 6to mes del 3er año pagamos el adelanto del 25% sobre el monto que pagado en el 5to mes, y luego desde el mes 7mo de este año hasta el fin del proyecto, pagaremos las cuotas consecutivas del 8,333% sobre el mismo monto pagado en el 5to mes del 3er año.

b) Ingresos Brutos: Gravan un 4,5% mensual sobre el margen bruto de ventas.

c) Municipal (DRel): Gravan 10% mensual sobre lo tributado por Ingresos Brutos.

5) Ajuste por gastos no desembolsables:

Neutralizamos el efecto del signo negativo en los ítems referidos dentro de Gastos No desembolsables. Incluye las mismas cuentas que Gastos No Desembolsables pero con signo contrario.

a) Depreciación

b) Amortización de Intangibles

6) Egresos no afectos a impuestos

Básicamente son las inversiones, ya que no aumentan ni disminuyen la riqueza contable de la empresa por el sólo hecho de adquirirlos, es decir, son sólo un cambio de activos (máquina por caja por ejemplo) o bien un aumento simultáneo de un activo con un pasivo (máquina y endeudamiento por ejemplo).

a) Inversión Inicial (Momento 0)

1. **Rodados:** Compraremos un utilitario usado, que tenga equipo de gas para abaratar el costo de transporte. Estimamos una inversión para este concepto de \$150.000.
2. **Bienes de Uso:**
 - **Muebles de Oficina:**
 - **Aire Acondicionado:** 1 Aire Ac. Frío de 2150F ATMA, \$7.500.
 - **Calefactor:** 2 calefactores Orbis de 3500KCal/Hr - \$2.500 cada uno.
 - **PCs:** 2 Notebooks BANGHO de \$6.000 cada una.
 - **Teléfonos:** 4 Celulares de similares características. Valor estimado \$1.500 cada uno.
 - **Heladera:** 1 Heladera Standard Electric de 328Lts, \$6.000
3. **Honorarios Profesionales:** Honorarios para la conformación de la S.R.L.
4. **Gastos Contractuales:** Mes de depósito, mes de adelanto, y mes de comisión.
5. **Merchandasing:** Inversión en parasoles.

b) Inversión en Capital de Trabajo

Se considera como un desembolso al momento 0 ya que deberá quedar disponible para la utilización en la gestión del proyecto. En este caso, para afrontar los desfases de pagos que tengamos. Por lo tanto, el Capital inicial de Trabajo será de \$110.000.

7) Ingresos o Beneficios no afectos a impuestos

Incluiremos sólo el Valor de Desecho calculado de acuerdo al método Contable, es decir, se calcula como el valor de los activos que resta depreciar una vez finalizado el horizonte de evaluación del proyecto.

$$\sum_{j=1}^n I_j - \left(\frac{I_j}{n_j} \right) * d_j$$

Ij: Inversión en el activo j

nj: Número de años a depreciar en el activo j

dj: Número de años ya depreciados del activo j al momento de hacer el cálculo del valor de desecho.

No incluimos a los activos intangibles ya que consideramos no recuperarlos por no ser un derecho de llaves o una marca.

8) Valor de desecho:

VALOR DE DESECHO: MÉTODO CONTABLE			
	Valor Activos	Monto depreciado	Monto a depreciar
MOMENTO 0			
Muebles de Oficina (10%)	\$ 10.000,00	\$ 3.000,00	\$ 7.000,00
Aire Acondicionado (20%)	\$ 7.500,00	\$ 4.500,00	\$ 3.000,00
Calefactor(20%)	\$ 5.000,00	\$ 3.000,00	\$ 2.000,00
PCs (20%)	\$ 12.000,00	\$ 7.200,00	\$ 4.800,00
Teléfonos (20%)	\$ 6.000,00	\$ 3.600,00	\$ 2.400,00
Heladera (10%)	\$ 6.000,00	\$ 1.800,00	\$ 4.200,00
SUBTOTAL a Depreciar			\$ 23.400,00
AMPLIACIÓN			
Muebles de Oficina (10%)	\$ 14.587,96	\$ 2.917,59	\$ 11.670,37
Aire Acondicionado (20%)	\$ 10.940,97	\$ 4.376,39	\$ 6.564,58
Calefactor(20%)	\$ 7.293,98	\$ 2.917,59	\$ 4.376,39
PCs (20%)	\$ 17.505,55	\$ 7.002,22	\$ 10.503,33
Teléfonos (20%)	\$ 8.752,77	\$ 3.501,11	\$ 5.251,66
Heladera (10%)	\$ 8.752,77	\$ 1.750,55	\$ 7.002,22
SUBTOTAL a Depreciar			\$ 45.368,55
TOTAL a Depreciar			\$ 68.768,55

2.4.2) FINANCIACIÓN

Para afrontar la iniciación del proyecto deberemos invertir \$367.500,00 ; \$257.500,00 en bienes tangibles e intangibles y \$110.000,00 en Capital de Trabajo, que quedará disponible para posibles contingencias entre saldos devengados y efectivamente causados en el período.

Debido a que el monto de la inversión inicial no es demasiado significativo o inalcanzable, decidimos aportar un 50% cada uno de los socios; es decir, \$183.750,00.

En meses donde tengamos desfases entre ingresos y egresos devengados y realmente causados y donde el flujo sea negativo, resignaremos la remuneración de socio pretendida mensualmente y aportaremos también al 50% el capital necesario generado con la actividad particular de cada socio.

2.4.3) CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Para la evaluación del presente proyecto, utilizaremos los criterios de **VAN** "Valor Actual Neto" y **TIR** "Tasa Interna de Retorno".

El dinero, sólo porque transcurre el tiempo, debe ser remunerado con una rentabilidad que el inversionista le exigirá por no hacer uso de él hoy y aplazar su consumo a un futuro conocido. Este concepto es el que se conoce como "valor tiempo del dinero".

En la evaluación de un proyecto, las matemáticas financieras consideran la inversión como el menor consumo presente y la cuantía de los flujos de caja en el tiempo como la recuperación que debe incluir esa recompensa.

La consideración de los flujos en el tiempo requiere de la determinación de una tasa de interés adecuada que represente la equivalencia de dos sumas de dinero en dos períodos diferentes.

Para el proyecto que estamos evaluando, hemos decidido tomar la TNA "Tasa Nominal Anual" ⁹ que generaría un plazo fijo en pesos de 365 días. De acuerdo a información del Banco ICBC la **TNA es 24,4% anual**.

Tasas y plazos

Tasas según Com. "A" 5640, 5641 Y 5711 del BCRA y sus modificatorias

Tasa Plazo Fijo*	Plazo fijo en Pesos		Plazo fijo en Dólares		
Plazos	TNA	TEA	TNA	TEA	Monto Mínimo
30 días	22,85%	25,41%	2,45%	2,48%	2000
45 días	23,35%	25,75%	s/c	s/c	2000
60 días	24,40%	26,74%	s/c	s/c	2000
90 días	24,40%	26,45%	3,10%	3,13%	2000
120 días	24,40%	26,18%	s/c	s/c	2000
150 días	24,40%	25,91%	s/c	s/c	2000
180 días	24,40%	25,15%	3,20%	3,21%	2000
365 días	24,40%	24,40%	3,40%	3,40%	2000

Fecha Vigencia: 04 de Mayo de 2015

⁹ Tasa Nominal Anua (TNA), es el dato más utilizado por los clientes de entidades financieras para contrastar las diferentes rentabilidades que ofrecen los productos bancarios desde depósitos a plazo fijo hasta hipotecas ya que puede utilizarse para medir tanto el ahorro como el costo de uno de estos productos.

El objetivo de descontar los flujos proyectados es determinar si la inversión bajo estudio rinde mayores beneficios que otras alternativas que requerirían la misma suma de dinero.

Criterio del VAN:

Plantea que el proyecto debe aceptarse si su VAN es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual.

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{BNt}{(1+i)^t} - I_0$$

n: Número de períodos durante los cuales se quiere capitalizar la inversión.

BNt: Beneficio neto del flujo en el período t.

i: Tasa de Descuento.

I₀: Inversión inicial en el momento 0.

- Si VAN = 0 --> El proyecto renta justo lo que el inversionista exige a la inversión (Tasa de Descuento).
- Si VAN > 0 --> El proyecto es más rentable que lo esperado o exigido.
- Si VAN < 0 --> El proyecto no será rentable => No llevarlo a cabo.

Criterio de la TIR:

Este criterio evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por período con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual (es lo mismo que calcular la tasa que hace al VAN del proyecto igual a cero).

Es decir, la TIR representa la tasa de interés más alta que el inversionista podría pagar sin perder dinero, si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se tomaran prestados y el préstamo se pagara con las entradas en efectivo de la inversión a medida que se fuesen produciendo.

$$\sum_{t=1}^n \frac{BNt}{(1+r)^t} - I_0 = 0$$

n: Número de períodos durante los cuales se quiere capitalizar la inversión.

BNt: Beneficio neto del flujo en el período t.

r: Tasa Interna de Retorno.

I₀: Inversión inicial en el momento 0.

- Si r = i --> El proyecto renta justo lo que el inversionista exige a la inversión.
- Si r > i --> El proyecto es más rentable que lo esperado o exigido.
- Si r < i --> El proyecto no será rentable => No llevarlo a cabo.

El inconveniente que presenta este criterio de evaluación es la existencia de Tasas Internas de Retorno múltiples. Esto se da cuando el flujo neto de cada período cambia de signo más de una vez a lo largo del horizonte de evaluación. Es decir, tenemos tantas Tasas Internas de Retorno como cambios de signo a lo largo de cada uno de los períodos que representan el horizonte de evaluación. Por ende, si tenemos más de un cambio de signo en el horizonte considerado deberemos aplicar el criterio del VAN para determinar el resultado de evaluación.

2.4.4) RESULTADOS

n = 3 períodos de un año

i = 24,40%

I₀ = \$367.500,00

BN₁ = -\$236.142,18

BN₂ = \$400.805,93

BN₃ = \$1.463.659,35

1)

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1+i)^t} - I_0$$

$$VAN = \sum -\frac{236.142,18}{(1+0,244)^1} + \frac{400.805,93}{(1+0,244)^2} + \frac{1.463.659,35}{(1+0,244)^3} - 367.500,00$$

VAN = \$491.987 => Realizar el proyecto

2)

$$\sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1+r)^t} - I_0 = 0$$

TIR = r = 60% > 24,4% => Realizar el proyecto

(Ver Anexo VII : Cash Flow)

Los resultados obtenidos nos indican que debemos aceptar el proyecto, ya que, para una tasa de descuento del 24,4% anual, en un horizonte de evaluación de 3 años, el VAN arroja un valor positivo y la TIR es considerablemente mayor que la tasa de descuento.

3) CONCLUSIONES FINALES

Como se puede observar en los resultados del VAN y la TIR el proyecto es rentable. Se ha tomado un análisis conservador, donde se ha planificado un crecimiento lento de las ventas y se han maximizado los egresos. Al ser positivo el resultado con estas hipótesis, el proyecto va a resultar viable en otras situaciones más favorables.

En el Estudio de Mercado y en el Estudio Técnico se encuentran las estrategias a seguir para que el resultado económico del emprendimiento sea el esperado.

4) ANEXOS

ANEXO I: PROCEDIMIENTO DE COMPRAS:

OBJETIVO

Establecer el Procedimiento y las normas para asegurar que las compras y contrataciones efectuadas se realicen en forma eficiente, oportuna y segura, dentro de un ámbito de control interno y protección de los derechos de la Sociedad.

ALCANCE

Toda compra y contratación efectuada a través del área de Abastecimientos y Compradores descentralizados, es originada por un Requerimiento de Materiales, Servicios, Insumos, Obras y Equipos y/o Sistemas / Tecnología Informática.

Se denominan Compradores descentralizados a aquellos sectores o personal de la compañía que no perteneciendo al Área de Abastecimientos cuenta con permisos en el sistema SAP para la emisión de Órdenes de Compra con restricciones a nivel de Centros, a saber:

- a) Administrativos de Compras de Acopios y Plantas que pueden emitir órdenes de compra y liberarlas hasta un monto de U\$D 750. Para montos mayores, la liberación se realizará por SAP de acuerdo a lo definido en las Estrategias de Liberación (Ver punto M).
- b) Sectores de la Compañía (Ej.: Comercial) que cuenten con permisos para la Emisión de órdenes de compra en el sistema y donde Abastecimientos no participa del proceso de emisión ni de autorización (Ver punto M); a excepción de aquellas compras donde la participación del Departamento de Abastecimientos puede generar valor agregado en materia de negociación con Proveedores y ganar poder de negociación por volumen.

B. REQUERIMIENTOS

1. Todos los requerimientos serán enviados a Compras o Compradores descentralizados, aprobados por el nivel que corresponda de acuerdo al régimen de autorizaciones y con presupuesto previamente establecido. Si determinado material o servicio no estuviera incluido en el presupuesto o lo superara, será responsabilidad del sector solicitante obtener la autorización de esa partida presupuestaria.
 - a) Todas las Compras requieren de la generación de una SOLPED en SAP, a excepción de:
 1. Compras realizadas por montos menores a U\$D 400 en las que el sector Solicitante realiza la certificación del Servicio / Ingreso del Material y la Orden de Compra es emitida automáticamente por el sistema. Para este caso la aprobación de la operación es responsabilidad del Sector Solicitante.
 2. El sector emisor del requerimiento será el responsable de que el mismo contenga la siguiente información:

- b) Código de Material / Servicio (en caso de estar Catalogado) o suficiente descripción técnica del material o servicio para que no se presenten dudas al gestionar la compra o contratación
 - c) Imputación contable correspondiente
 - d) Cantidad
 - e) Precio
 - f) Nivel de Urgencia
 - g) Pliego Técnico, que comprende:
 1. Especificaciones Técnicas
 2. Planillas de Cotización
 3. Cronograma Tentativo (de existir)
 - h) Necesidad de Evaluación Técnica de las ofertas (en caso de corresponder)
 - i) Grupo de Compras (Comprador encargado de su tratamiento)
2. Solamente se dará curso a las solicitudes de pedidos que hayan sido aprobadas por el nivel correspondiente del Sector Solicitante, de acuerdo a las **Estrategias de Liberación** definidas en SAP que se exponen a continuación:

Monto Total de la SOLPED			Áreas Industriales / IT	
			SOLPED	
---	M <=	USD 5.000	SP	Para que el nivel superior pueda liberarlo, el nivel inferior debe hacerlo previamente.
USD 5.000	< M <=	USD 75.000	AM	
USD 75.000	< M <=	USD 250.000	DI	
USD 250.000	< M <=	---	COO	
Monto Total de la SOLPED			Áreas No Industriales	
			SOLPED	
---	M <=	USD 25.000	Gerente / Director de Área	No es necesario que el nivel inferior libere previamente
USD 25.000	< M <=	USD 100.000	Regional Controller ó Country CFO	
USD 100.000	< M <=	USD 250.000	Country Head ó COO ó CFO	
USD 250.000	< M <=	---	CEO	
Referencias:				
SP = Supervisor Industrial				
AM = Asset Manager, IT asimilado como AM				
DI = Director Industrial				
COO = Chief Operating Officer				
Gerentes / Directores de Área = Legales, Trade Execution, Origination, Platform Heads, IHR, Contabilidad, Tesorería, Impuestos, Bz Development, Country Heads, Research, Credit, Procurement, Internal Audit / Control Operativo, RRH, Oficina Rosario (AR)				
Asset: se trata de cualquier activo fijo -o grupo de ellos- incluyendo sin limitación: Planta Industrial, Puerto, Barcaza, Acopio, Desmotadora, Warehouse, etc.				

3. De no contar con la información definida en los puntos anteriores, Compras podrá devolver el requerimiento al Sector Solicitante, por encontrarse imposibilitado de continuar con el proceso. La devolución será realizada por el departamento de Compras a partir de modificar el precio de la solicitud con la transacción de SAP ZACTUSOLPED y completar el motivo del rechazo en el campo Observaciones.
4. Los Compradores son responsables de la Actualización del Estado de los Requerimientos que le fueran asignados en el sistema SAP (Anulada, En cotización, En curso, En Revisión Técnica, Tratado, etc.). Lo antedicho se realiza a partir de la transacción ZACTUSOLPED.
5. Existen Requerimientos que surgen automáticamente a partir de los Puntos de Pedido definidos en el Catálogo de Materiales.

6. Los requerimientos de los usuarios (Solicitudes de Pedidos) deberán ser emitidos con la anticipación necesaria, considerando los siguientes plazos de gestión y entrega por parte del Departamento de Abastecimiento y los Compradores descentralizados:

Rubro	Sub-rubro	Días Hábiles
Materiales	Repuestos de Almacén sin Análisis Técnico	9,0
	Repuestos de almacén con Análisis Técnico.	12,0
	Items Standard (motores, bombas, etc.)	15,0
	Repuestos Importados	28,0
	Items con especificaciones complejas	23,0
Servicios	Servicios repetitivos	11,0
	Servicios fácilmente estandarizables o de definición sencilla	15,0
	Servicios complejos	25,0
Insumos	Insumos de uso discontinuo	18,0
Obras y Equipos	Obras chicas	24,0
	Proyectos importantes (tales como planta nueva o cambio importante en el proceso, DC, HD, Zero efluente, etc.)	39,0
Sistemas (IT)	Licencias	23,0
	Consultoría Compleja	42,0
	Consultoría Simple	16,0
	Equipos	22,0

7. Cabe aclarar que los plazos arriba mencionados pueden verse incrementados por demoras en Aprobaciones ajenas a Compras, como así también por la inexistencia de alguno de los datos definidos en el punto C.2.

C. COMPRAS URGENTES

- Se considerarán **urgentes** las compras y contrataciones requeridas en plazos inferiores a los mencionados en el cuadro del punto C.7 del presente procedimiento, y que de no realizarse pueden implicar paradas en procesos críticos del negocio y por ende no puedan esperar la recepción y evaluación de cotizaciones escritas para su adjudicación.
- En todos los casos el sector emisor del Requerimiento de Materiales/Servicios dejará constancia, en forma destacada, el carácter **urgente** del mismo, detallando las causas que lo justifican. La definición de urgencia se colocará en SAP, en el campo xxxx, excepto en aquellos casos en que el jefe del sector solicitante esté ausente y no pueda autorizar la SOLPED, en estos casos, el solicitante enviará un mail al sector Compras.

- c) Todo Requerimiento de Materiales/Servicios **urgente** debe ser aprobado expresamente por los niveles definidos en las estrategias de liberación de Solicitudes de Pedido. La aprobación mencionada podrá realizarse bajo los siguientes medios:
1. Liberación de Solicitud de Pedido en SAP de acuerdo a las estrategias de Liberación definidas.
 2. E-Mail del Solicitante aprobado por el nivel correspondiente.
- d) Cuando la urgencia se produzca en momentos en que el departamento de Abastecimientos no pueda dar curso al tratamiento del requerimiento, será el sector solicitante el responsable de su ejecución y procederá a emitir el tipo de Orden de Compra que permita su identificación y donde Abastecimientos no resulte responsable. La Aprobación de la Orden de Compra recaerá en el responsable del sector solicitante de acuerdo a lo expuesto en la siguiente tabla:
- e) En todos los casos de compras urgentes deberá colocarse en la Orden de Compra en el sistema SAP, la leyenda COMPRA URGENTE)

D. ASIGNACIÓN DE REQUERIMIENTOS A COMPRADORES

1. Las Solicitudes de Pedido Generadas en el Sistema SAP que contengan Materiales o Servicios catalogados, serán asignadas automáticamente al Grupo de Compras (Comprador) relacionado, para que éste último proceda con su tratamiento.
2. Diariamente los Jefes de cada Centro de Compras (Buenos Aires, Lagos, Timbúes, etc.), a partir de un Informe de Gestión que contenga la Carga de Trabajo de cada Comprador realizarán la asignación de aquellos Requerimientos no asociados automáticamente.
3. Los Jefes de Compra podrán asimismo realizar reasignaciones de Compradores, aunque las mismas se hayan generado de forma automática.

E. FORMAS DE SOLICITUD DE COTIZACIONES

A efectos de determinar el procedimiento de Solicitud de cotizaciones a Proveedores a aplicar en cada caso deberán tenerse en cuenta los siguientes límites:

Forma de Cotización	Cotizaciones	Desde	Hasta
Compra directa sin cotización previa	1	---	u\$s 500
Cotización telefónica confirmada por E-Mail a más de un proveedor (de ser posible 3 proveedores)	2	u\$s 501	u\$s 1.000
Cotización vía Escrita, E-Mail o por medio de la Herramienta E-buyplace con un mínimo de 3 proveedores	3	u\$s 2.001	---

1. Compras Directas

- a) El Comprador podrá efectuar Compras directas sin necesidad de solicitar Cotizaciones cuando el monto del requerimiento no supere los u\$s 500.

2. Compras con Cotización telefónica

- a) Cuando el monto del Requerimiento se encuentre entre los u\$s 501 y u\$s 1.000 el Comprador podrá solicitar Cotizaciones de forma telefónica dejando constancia en documentación adjunta a la Orden de Compra de:
 - 1. Fecha y hora en que se solicitan los precios.
 - 2. Nombre de la persona contactada de cada Proveedor.
- b) Si bien la Cotización puede recibirse de forma telefónica, los Proveedores deberán confirmarlo mediante el envío de E-mails a Compras con el objeto de contar con documentación respaldatoria.

3. Compras con Cotización vía E-Mail o por medio de la Herramienta E-buyplace

- a) Cuando el monto del Requerimiento supere los u\$s 2.000 el Comprador deberá solicitar Cotizaciones de forma escrita, vía E-mail o por medio de la Herramienta E-buyplace a un mínimo de 3 Proveedores.

F. PROVEEDORES A INVITAR

- 1. Sobre la base del Requerimiento, Abastecimientos elaborará el Listado de Proveedores a Invitar, teniendo en cuenta:
 - a) Incluir la cantidad suficiente que asegure recibir al menos tres ofertas válidas, excepto en el caso de compras hasta u\$s 1000.-
 - b) Incluir proveedores radicados en la zona, considerando aspectos de calidad, cumplimiento, precio y condiciones de pago.
 - c) El área solicitante del bien o servicio, podrá incluir aquellos proveedores que a su criterio también deban ser invitados.
 - d) No podrán ser incluidos en el Listado de Proveedores, procediéndose a su exclusión inmediata del mismo cuando el departamento de Legales así lo comunique, aquellos proveedores con quienes exista reclamo judicial y/o extrajudicial pendiente y mientras dure esa situación. Tampoco se incluirán aquellos proveedores cuya situación financiera así lo amerite de acuerdo a la información suministrada por el departamento de Riesgos.
 - e) El Departamento de Abastecimientos deberá llevar un archivo con los proveedores con los cuales LDC no efectuará contratación alguna, indicando los motivos. Cómo podemos bloquearlos en SAP (Depuración Maestro Proveedores)
 - f) Una vez confeccionado el Listado de Proveedores a Invitar no se podrán efectuar modificaciones al mismo, salvo casos excepcionales en los cuales:
 - 1. El Jefe de Área deberá justificar la inclusión tardía del oferente. .
 - 2. No se hayan recibido aún las cotizaciones
 - 3. Resulta conveniente para lograr un mejor abastecimiento.

- g) Es función de los Compradores y Jefes de Compras la constante búsqueda de Nuevos Proveedores y Productos / Servicios alternativos, y su inclusión en una Base de Datos unificada.

Proveedor único

1. Se considerará que un Proveedor es único:
 - a) Cuando el mismo sea el fabricante y/o distribuidor exclusivo del bien, servicio y/o marca requerido.
 - b) Anualmente deberá efectuarse una revisión integral del Listado de Proveedores Únicos que deberá estar firmado por el Gerente de Abastecimientos.
 - c) En todos los casos de compras a Proveedores Únicos, independientemente del monto de la misma, se aplicará el procedimiento de compra directa debiéndose colocar en la Orden de Compra en SAP, la leyenda PROVEEDOR ÚNICO

G. PEDIDOS DE COTIZACIÓN

1. Una vez confeccionado el Listado de Proveedores a Invitar, Abastecimientos procederá a emitir los correspondientes Pedidos de Cotización en los cuales constará:
 - a) Fecha y hora de vencimiento de presentación de ofertas
 - b) Instrucciones de Cotización que puede comprender:
 1. Planillas de Cotización
 2. Cronograma Tentativo
 - c) Bases Generales de Cotización que puede comprender:
 1. Normas de SHyMA (Seguridad, Higiene y Medio Ambiente)
 2. Exámenes Preocupacionales
 3. Requisitos de Ingreso a Planta
 - d) Especificaciones Técnicas
2. Las condiciones financieras a pactar con los Proveedores (adelantos, descuentos, intereses por financiación, cláusulas de ajuste, etc.) deberán estar reflejadas por escrito en todas las cotizaciones y las mismas serán analizadas por quien autorice la compra.
3. Si, en función de las características de los materiales y/o servicios a contratar, Compras considera conveniente la recepción de oferta técnica y económica en forma separada, así se lo solicitará al proveedor.
4. Para el caso de las licitaciones mayores a U\$S 1.000 el listado de Proveedores Invitados a cada Licitación se encontrará disponible en E-buyplace o en SAP (definir donde específicamente-MODULO OFERTAS), contando con la siguiente información:
 - a) Número del Concurso de Precios (Licitación)
 - b) Comprador Responsable
 - c) Fecha y hora de apertura prevista.
 - d) Nombre o razón social de los proveedores invitados.
 - e) Fecha de remisión del Pedido de Cotización.

5. Los Pedidos de Cotización podrán ser enviados a los Proveedores Invitados por los siguientes medios y preferentemente en el orden establecido:
 - a) E-buyplace
 - b) E-mail: solicitando acuse de recibo.
 - c) Correspondencia
 - d) Entregados en mano
6. En todos los casos Compras deberá garantizar la recepción de los Pedidos de Cotización por parte de cada Proveedor.
7. Las Consultas Técnicas sobre el Concurso efectuadas por los proveedores Invitados, podrán ser recibidas:
 - a) Por E-mail: en cuyo caso el Comprador derivará al sector solicitante para su contestación y en caso de resultar significativa hará pública las respuestas a todos los Proveedores invitados.
 - b) Por E-buyplace: en el espacio destinado a consultas técnicas de Licitaciones, las cuales pueden ser visualizadas por todos los Proveedores participantes.
8. De requerirse una reunión aclaratoria con todos los proveedores Invitados, Compras será responsable de coordinar la misma, asegurándose de la presencia de todos ellos. Al cabo de la misma elaborará una minuta con los asuntos tratados y participantes que distribuirá a todos los proveedores Invitados. El departamento de Abastecimientos designará los participantes de LDC para la reunión mencionada.
9. **Cambio de Plazos:**
 - a) Toda prórroga que se fije a la fecha y hora de presentación de ofertas para cualquier Licitación, se formalizará mediante la sola notificación fehaciente a los oferentes involucrados, con anterioridad o durante el día de vencimiento de la presentación de ofertas, pudiendo realizarse la comunicación vía E-mail o la Herramienta E-buyplace.
 - b) Bajo el supuesto anterior y habiendo alguno(s) de los oferente(s) presentado su(s) oferta(s) con anterioridad a ello, se garantiza a tal/tales oferente(s) la custodia de la(s) oferta(s) y la absoluta confidencialidad de la(s) oferta(s) presentada(s) hasta la nueva fecha de apertura de las mismas. LDC SOUTHLATAM podrá ofrecer al Proveedor la posibilidad de retirar su(s) oferta(s) y realizar una nueva presentación en la nueva fecha de vencimiento que se estipule.

Proveedores con Listas de Precios

1. En los casos de proveedores que operen con Listas de Precios podrá obviarse la cotización escrita en los casos que correspondiere.
2. En dichos supuestos, Compras deberá tener archivada por proveedor la Lista de Precios vigente a la fecha de solicitud de precios e indicarse en el Cuadro Comparativo tal circunstancia.
3. Las Listas de Precios se considerarán aprobadas al momento de la liberación de la orden de Compra por parte del responsable de acuerdo al monto.

Proveedor Exclusivo por tiempo determinado (PETD)

1. Considerando aquellos casos en que por la continuidad de compras de un mismo tipo de bien y/o servicio y la posibilidad de obtener un mejor precio por volumen solicitado, se podrá acordar con un proveedor la provisión exclusiva del mismo por un período y monto máximo determinado (PETD).
2. Todo PETD deberá surgir de un Concurso de Precios.
3. El convenio con el PETD debe contener como mínimo:

- a) Período durante el cual se lo considerará PETD.
 - b) Bienes y/o servicios involucrados.
 - c) Precios base del acuerdo.
 - d) Fórmula de ajuste de precios (sí correspondiere).
 - e) Bonificaciones y descuentos concedidos.
 - f) Firma del proveedor.
4. Compras emitirá las Órdenes de Compra a los precios y con las cláusulas de ajustes (si correspondiere) pactadas.
5. En todos los casos de compras a PETD, independientemente del monto de la misma, se aplicará el procedimiento de Compra Directa y debiéndose colocar en la Orden de Compra en SAP, la leyenda PROVEEDOR EXCLUSIVO POR TIEMPO DETERMINADO
6. Habiendo sido autorizado el Convenio correspondiente, las órdenes de compra no requerirán autorizaciones adicionales. (En SAP: "Contratos Marco").

H. RECEPCIÓN DE OFERTAS

1. Abastecimientos podrá recibir las Ofertas a partir de los siguientes medios, de acuerdo a las formas de Cotización definidas en el presente documento (E):
- a) **Teléfono y Mail** de confirmación por parte del Proveedor.
 - b) **E-Mail**
 - c) **E-buyplace:** la recepción se realiza en el espacio destinado a la recepción de Ofertas de Proveedores y solo podrán visualizarse las mismas en la fecha y hora fijada para la apertura.
 - d) **Sobre Cerrado:** Para los casos en que el Proveedor envíe la Oferta en Sobre Cerrado, Compras deberá verificar que el mismo se encuentre debidamente cerrado, no presente roturas y no tenga identificación que pueda ser utilizada por el Departamento de Abastecimientos en favor del Proveedor. En estos casos se requerirá que el Oferente subsane las falencias antes de proceder a su recepción. El Comprador responsable de la Oferta o el Jefe de Compras, firmará en lugar visible cada sobre, colocará la fecha y hora de recepción y guardará los mismos sin abrir hasta la fecha y hora fijada para la apertura.

I. APERTURA DE OFERTAS

1. **Ofertas Telefónicas con E-mail de confirmación:** por el bajo monto de las mismas, Abastecimientos conocerá las cotizaciones instantáneamente al momento de la comunicación con el Proveedor.
2. **Ofertas recibidas por E-Mail:** la apertura se realizará en el día y hora estipulado por el Comprador Responsable de la Licitación.
3. **Ofertas recibidas en E-buyplace:** Los usuarios con permisos a visualizar Ofertas podrán acceder a las mismas por medio de la herramienta informática, considerando que el sistema restringe el acceso a la visualización de las mismas hasta el día y hora previstos para la apertura.

4. **Ofertas recibidas en Sobres Cerrados:** El día y hora fijado se procederá a la apertura de Sobres de acuerdo al siguiente esquema:

- Comité de Compras para áreas industriales: GA y/o JC + GP

En ausencia del Gerente de Planta, el Jefe Administrativo participará de la apertura de sobres.

- Comité de Compras para áreas no industriales: GA + Gerente Administrativo

En ausencia del Gerente Administrativo, un Director participará de la apertura de sobres.

- a) Las Ofertas serán firmadas por los Integrantes del Comité de Apertura en la sección donde conste el valor total de la oferta.
- b) Si una oferta es recibida con posterioridad a la fecha de apertura, se deberá mantener cerrada hasta tanto el Gerente de Abastecimientos decida el camino a seguir:
 1. Devolución cerrada al Oferente con una carta comunicando la decisión.
 2. Apertura del sobre y consideración de la oferta
- c) En el caso en que se decida aceptar una oferta recibida con posterioridad a la fecha de apertura y que la misma resulte ser la más baja, se deberá dar la oportunidad a los demás Oferentes de mejorar sus propuestas económicas a fin de dar a los mismos un tratamiento igualitario.

J. ANÁLISIS DE OFERTAS

1. Una vez recibidas las Ofertas o Concluido el Acto de Apertura, Compras procederá a efectuar el análisis técnico (en conjunto con el área involucrada) y económico de las ofertas, volcando los resultados en un Cuadro Comparativo.
2. El Cuadro Comparativo no resultará necesario para las Ofertas recibidas por medio de la plataforma E-buyplace, ya que la misma genera comparaciones no editables por parte de usuarios de LDC y se encuentra disponible para su consulta.
3. En el caso de haberse establecido como requisito en el Pedido de Cotización, la entrega de las ofertas técnicas y económicas por separado, Compras enviará al sector solicitante copia de la oferta técnica únicamente. Si ambas ofertas estuvieran en un solo documento, Compras enviará al sector solicitante solamente lo pertinente a los detalles técnicos.
4. El Sector Solicitante efectuará el análisis técnico de cada oferta, para lo cual podrá requerir, en la medida de lo necesario, la asistencia de otros sectores.
5. Una vez finalizado el análisis, recomendará la oferta técnicamente aceptable, debidamente justificada; en el caso en que más de una fuera aceptable, deberá indicar el orden de preferencia en el caso de existir, para lo cual podrá basarse en experiencias anteriores con dichos oferentes.
6. Compras efectuará el análisis económico de las ofertas que cumplan con los requisitos técnicos solicitados, volcando los resultados en un Cuadro Comparativo para ver

claramente cuál es la oferta más conveniente, teniendo en cuenta precio, calidad, condiciones de pago, plazos de entrega y antecedentes del proveedor.

7. Si del análisis de las ofertas tanto técnica como económicamente surgieran dudas que requieran de la aclaración del Oferente, Compras será responsable de coordinar la(s) reunión(es) con los respectivos Oferentes. En caso de dudas técnicas participarán por parte de LDC de la(s) reunión(es) el Gerente de Abastecimientos (Jefe de Compras o Compradores en su ausencia) y el jefe del sector solicitante. En caso de dudas económicas participará solamente el Gerente de Abastecimientos (Jefe de Compras o Compradores en su ausencia). Cabe señalar que las reuniones pueden ser suplantadas por Consultas por E-Mail.
8. Para dichas reuniones deberá asegurarse que quien concurra en nombre del Oferente tenga el suficiente nivel de autoridad para firmar compromisos en representación del mismo, o bien, si no tiene poder para ello, la empresa oferente deberá enviar el documento debidamente firmado, con posterioridad.
9. Una vez concluido el análisis de las ofertas, Compras y el/las Áreas Técnicas involucradas unificarán la totalidad de la documentación respaldatoria (Memoria) donde consten los motivos por los cuales se recomienda la adjudicación de una determinada oferta. Esta documentación deberá adjuntarse electrónicamente en el sistema SAP junto a la Orden de Compra.

K. ANÁLISIS DE RIESGOS

1. El Comprador a cargo de la operación deberá consultar al Sistema Cris el estado financiero y crediticio del Proveedor. En caso de que el Proveedor se encuentre dentro de la Base de Datos y los Anticipos a otorgarse se encuentren dentro de los límites posibles, Compras deberá adjuntar esta información a la Memoria de la Operación y continuar con el Proceso de Adjudicación.
2. En caso de que el Proveedor no se encuentre en la Base de Datos del Sistema Cris se deberá solicitar a Riesgos para que el sector realice el análisis correspondiente y emita una opinión acerca de la posibilidad de continuar el Proceso de Adjudicación.
3. En caso de que la opinión de Riesgos o el análisis de Abastecimientos, resulte desfavorable, y la situación no pueda ser salvada por parte del Proveedor, Compras junto con el Área Solicitante del requerimiento elevarán para el análisis al Segundo Proveedor surgido del Cuadro Comparativo de Ofertas.
 - a) Las salvedades que determine Riesgos para emitir una opinión favorable sobre el Proveedor deberán necesariamente encontrarse expresadas en un **Acuerdo entre las partes** con cláusulas específicas a favor de LDC SOUTHLATAM.
 - b) Debe considerarse que en caso de el Proveedor haya sido declarado en quiebra, las obligaciones contraídas por el mismo serán consideradas nulas.

L. ADJUDICACIÓN

1. En el caso de que el informe de Compras y el informe técnico del Sector Solicitante recomiende adjudicar a la oferta más económica, la adjudicación será efectuada por el nivel establecido en el régimen de autorizaciones vigente en las estrategias de Liberación para Órdenes de Compra.
2. En caso contrario, Compras aclarará las razones de la adjudicación al oferente que no resultó ser el más económico.

3. Siempre Compras deberá negociar con el ganador mejoras en todo sentido.
4. La comunicación de la Adjudicación a los Proveedores podrá ser realizada mediante los siguientes medios:
 - a) Herramienta E-buyplace
 - b) E-mail
 - c) Notificación Escrita

M. EMISIÓN ORDEN DE COMPRA / CONTRATO

1. Definición de Modalidad de Compra:

- a) Para el caso de las Compras mayores a U\$S 200.000 se requiere de un Contrato entre LDC SOUTHLATAM y el Proveedor, donde debe considerarse:
 1. Garantizar que la persona física que firma el Contrato de Abastecimiento por parte del Proveedor está autorizado para hacerlo. Lo antedicho puede verificarse mediante la solicitud del Poder de Firma del mismo.
 2. Asegurar que el Objeto Social del Proveedor alcanza la prestación que el mismo va a realizar para LDC SL.
 3. En caso de que el Contrato se realice con más de un Proveedor para la adquisición de un mismo bien / servicio, se debe solicitar que las obligaciones que recaen a los Proveedores a partir del Contrato sean Solidarias.
 4. Definir con claridad las Multas y Garantías, asegurándose que las mismas no limiten el reclamo de daños y perjuicios.
 5. Obtener garantías que permitan su ejecución mediante Juicio Ejecutivo, evitando someterse a procesos ordinarios.
 6. Ante cambios significativos en el alcance del contrato con el Proveedor (Novación), se deberá garantizar que los Plazos de Entrega, Multas y Garantías resulten válidos para el nuevo Alcance.
 7. En caso de existencia de Pólizas de Caución por parte del Proveedor, analizar:
 - 7.1. Cuando se Produce el Siniestro.
 - 7.2. Las formalidades de la Póliza (Ejemplo modalidades de reclamo)
 - 7.3. Si las Multas pueden cobrarse a partir de la Póliza de Caución.
 8. Analizar si el proveedor trabaja con otros Clientes además de LDC SL, para minimizar el riesgo de reclamos de relación de dependencia.

El resultante de la Negociación se verá plasmado en el Documento "**Carta Reversal**", donde solo se expresarán los aspectos que disiden de:

- La Oferta Técnica (y anexos)
- Especificaciones Técnicas (y anexos)
- Bases Generales de Contratación (y anexos)

- b) Cuando se tratase de Compras menores a U\$S 200.000 y se presenten alguna de las siguientes condiciones, Abastecimientos podrá evitar la Emisión de un Contrato para la formalización de la Compra:
 1. El Proveedor sea una Gran Empresa y por definición de sus procesos internos no trabaje con Contratos Comerciales de Abastecimiento.
2. LDC SL haya tenido experiencias anteriores con el Proveedor y su evaluación en materia de entregas y cumplimiento de obligaciones sea suficientemente buena como para conformar la relación contractual mediante la mera emisión de una Orden de Compra.
3. Luego de adjudicada la Licitación al Proveedor ganador y habiéndose realizado la comunicación al mismo, Compras emitirá la Orden de Compra/Contrato en SAP y el mismo será sometido a los niveles de autorización correspondientes, de acuerdo a lo definido en las **Estrategias de Liberación** de SAP:

Monto Total del PEDIDO			Áreas Industriales y No Industriales		
			PEDIDO		
--	M ≤	USD 750	Comprador	2.00	Para que el nivel superior pueda liberarlo, el nivel inferior debe hacerlo previamente.
USD 750	< M ≤	USD 25.000	Supervisor de Compras	50.00	
USD 25.000	< M ≤	USD 100.000	Gerente de Abastecimientos	200.0	
USD 100.000	< M ≤	USD 250.000	Regional Controller ó Country CFO ó Country Head		No es necesario que el nivel inferior libere previamente (pero debe estar liberado por el GA).
USD 250.000	< M ≤	USD 500.000	CFO		
USD 500.000	< M ≤	--	1.000.00	CEO	
					EN ANÁLISIS DE MODIFICACIONES
Referencias: CFO = Chief Financial Officer CEO = Chief Executive Officer					

4. Toda la documentación relacionada con la operación de Compra / Contrato, deberá almacenarse electrónicamente en el Sistema SAP / E-buyplace.
5. Finalmente Compras deberá remitir la Orden de Compra y/o Contrato al Proveedor garantizando su recepción.
 - a) En los casos en que exista un Contrato con el Proveedor, no se procederá al envío de la Orden de Compra al Proveedor, con el objetivo de evitar errores de interpretación entre ambos documentos.
 - b) En caso de existir alguna de las condiciones que se presentan a continuación, el cada comprador deberá aclararlo en la solapa de Textos de la OC:
 1. Hay contrato (SI / NO).
 2. Anticipo (porcentaje y tipo de garantía)
 3. Si se pactó Póliza por Fiel cumplimiento y porcentaje de la misma
 4. Fondo de Reparación (porcentaje y si es sustituible)
 5. Condiciones Especiales

N. SEGUIMIENTO DE ENTREGAS

1. Compradores

- a) Cada Comprador emitirá y actualizará diariamente un Listado de aquellas Órdenes de Compra generadas por él, cuyas Fechas de Entrega de Bienes o Servicios se encuentran vencidas o cercanas al vencimiento
- b) A partir de esta información extraída del sistema SAP, el Comprador realizará gestiones (Llamados telefónicos, Emails, Reuniones) para garantizar que el Proveedor cumpla con los plazos estipulados.
- c) Ante demoras significativas en las entregas por parte del Proveedor, el Comprador informará al Jefe de Compras / Gerente de Abastecimientos, quienes determinarán los pasos a seguir:
 1. Reuniones con Ejecutivos del Proveedor para acelerar los plazos de entrega.
 2. Inicio de Proceso de Reclamo Judicial (en forma conjunta con el departamento de Legales).
 3. Aplicación de Sanciones Económicas de acuerdo a cláusulas definidas en el Contrato / Orden de Compra.

4. Iniciar en forma conjunta con el departamento de Legales el proceso de ejecución de Garantías en caso de contarse con cláusulas específicas que así lo permitan.

2. Sistema E-buyplace

- a) La plataforma emitirá automáticamente E-mails de alertas a los Proveedores que operen bajo esta modalidad, cuando identifique Bienes o Servicios no Entregados y cercanos a la fecha de Entrega.

RECEPCIÓN

La Recepción de las Compras se realizará siguiendo el siguiente procedimiento, según se trate de Bienes o Servicios, donde existen situaciones en los cuales el costo del flete corresponde a LDC (Almacenes) y en otros casos al Proveedor:

1. Bienes

- a) El encargado realiza la recepción física del bien (en general se trata del Operador de Almacén) y registra esta operación en el Sistema SAP, bloqueando el Bien para el ingreso de Facturas por parte del Proveedor.
 1. Pueden recibirse materiales de Stock, los cuales son etiquetados con el código correspondiente o bien Materiales Transitorios o sin Código de Materiales.
- b) El Jefe del Sector Solicitante realizará posteriormente el chequeo del Bien, y determina:
 1. Realizar el Ingreso del Bien en el Sistema SAP, liberando el ingreso de facturas y contabilizando a la cuenta relacionada en el pedido.
 2. Iniciar el Proceso de Devolución del Bien por no corresponderse con la Solicitud y/o presentar fallas visibles.

2. Servicios

- a) El Supervisor del Sector ingresa la hoja de entrada de un Servicio previamente solicitado en SAP.
- b) El Jefe del Sector Solicitante verifica en el sistema que la hoja de entrada se corresponda con el Servicio recibido, pudiendo:
 1. Liberar el Servicio para el Ingreso de Facturas y Contabilización.
 2. Rechazarlo.

Respecto de la Recepción de **urgencias** en horarios donde no opera Almacenes (luego de las 22 hs.), las mismas deberán ser realizadas por el sector solicitante, y el Proveedor dejará en Portería de la Planta un Remito que deberá ser Entregado a Almacenes al momento de su re-apertura.

E-buyplace

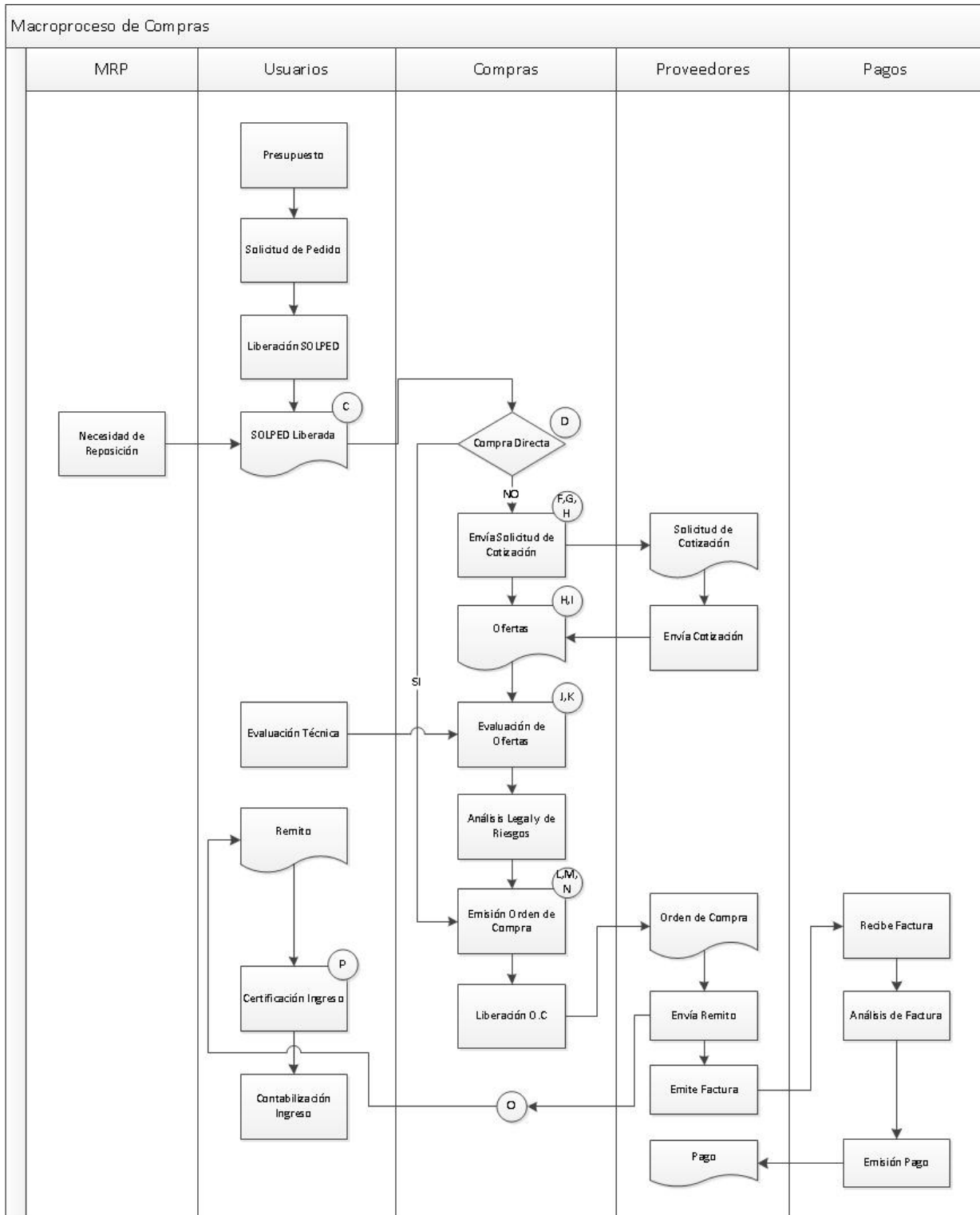
1. Aquellos Proveedores que trabajen con la herramienta E-buyplace contarán con la opción para ingresar remitos relacionados a las Órdenes de Compra con saldos pendientes de entrega.
2. Los usuarios de LDC SOUTHLATAM realizarán posteriormente la recepción física de los materiales / servicios en SAP el cual emitirá esta recepción a E-buyplace a partir de una interfaz.
 - a) En caso de que las cantidades concuerden E-buyplace emitirá una notificación automática al Proveedor sobre la recepción.
 - b) En caso de que exista un rechazo total o parcial por parte del usuario de LDC, el proveedor recibirá la notificación con el motivo.

O. AUDITORÍA

Auditoría interna será responsable de efectuar la revisión aleatoria de los legajos de compras (cotizaciones, pedidos y demás documentación).

Cualquier empleado que tenga una relación financiera o interés familiar en alguna de las organizaciones que proveen bienes o servicios a la empresa, debe manifestar por escrito esta relación ante el sector de Recursos Humanos, quien informará al Jefe del sector al cual pertenece el mencionado empleado, el Jefe tomará las medidas del caso.

Macroproceso de Compras:



ANEXO II: ANÁLISIS ABC:

A
B
C

ÍTEMS	DESCRIPCION	FRECUENCIA	FRECUENCI ACUM	FRECUENCI ACUM %
1	BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 42	57	57	1%
2	GUANTE CAUCHO NITRILO AZULES"	52	109	2%
3	MONOLENTE DE SEGURIDAD MSA 1120	46	155	3%
4	BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 43	46	201	4%
5	PROTECTOR AUDITIVO PARA CASCO MSA-XLS	43	244	5%
6	MASCARILLA DESCARTABLE 3M MOD. 8801	38	282	6%
7	CASCO SEGURIDAD TIPO 1 CLASE B AZUL	38	320	7%
8	OVERALL DESCARTABLE 3M 4565	36	356	8%
9	EQUIPO LLUVIA TALLE XL CAPA Y PANTALON	36	392	8%
10	BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 41	35	427	9%
11	GUANTES P.V.C. SUST.CORROSIVA"	30	457	10%
12	BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 40	26	483	10%
13	CASCO SEGURIDAD TIPO 1 CLASE B ROJO	24	507	11%
14	GUANTE CUERO VAQUETA CORTO TALLE 10	24	531	11%
15	GUANTE MAPA KROFLEX 840 AZUL TALLE 9/10	23	554	12%
16	EQUIPO LLUVIA TALLE L CAPA Y PANTALON	22	576	12%
17	EQUIPO LLUVIA TALLE XXL CAPA Y PANTALON	22	598	13%
18	BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 45	21	619	13%
19	BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 39	20	639	14%
20	DISCO CORTE METAL 7 X 3,2 X 22,2 MM.	20	659	14%
21	PINCEL N° 30	18	677	14%
22	CASCO SEGURIDAD TIPO 1 CLASE B NARANJA	18	695	15%
23	GUANTE MAPA KROMET 832-10 255 MM	18	713	15%
24	ESPARRAGO 5/8 X 95 B7 C/2 TUERCAS 2H	17	730	15%
25	BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 44	16	746	16%
26	DISCO CORTE METAL 4 1/2 X 3,2 X 22 MM.	16	762	16%
27	CASCO SEGURIDAD TIPO 1 CLASE B BLANCO	16	778	17%
28	GUANTES TERRY CLOTH RESISTENTE AL CALOR	15	793	17%

29	PENETRIT LIQUIDO DESOXIDANTE X 1 L	15	808	17%
30	MASCARILLA DESCARTABLE 3M MODELO 8247	14	822	17%
31	BULON 3/8 X 1 1/4 W	14	836	18%
32	FILTRO P100 P/RESP. MSA 200 (MAT. PARTIC	14	850	18%
33	GUANTE PUÑO CORTO DESCARNE"	14	864	18%
34	PINZA MULTIFIX PICO DE LORO	13	877	19%
35	LLAVE REGULABLE 8"	13	890	19%
36	TORNILLO AUTOPERFORANTE 1/4 x 2"	12	902	19%
37	PINCEL Nº 20	12	914	19%
38	PINCEL Nº 10	12	926	20%
39	DETERGENTE BIODEGRADABLE X 5 L	12	938	20%
40	ESPARRAGO 1/2 X 76 B7 C/TUERCAS	12	950	20%
41	PROTECTOR FACIAL MSA COMPLETO P/CASCO	11	961	20%
42	ADHESIVO LOCTITE 242 X 250 ML	11	972	21%
43	DESENGRASANTE OIL DEC MARCA VENETON	11	983	21%
44	ELECTRODO 7015 / 2.50 MM. BASICO	11	994	21%
45	CANDADO SEKUR 40 DOBLE TRABA A BOLILLAS	11	1005	21%
46	BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 46	11	1016	22%
47	JUEGO LLAVE ALLEN (MM): 2 A 10	11	1027	22%
48	CUTTER AUTO-RETRACTIL DE SEGURIDAD	11	1038	22%
49	LLAVE REGULABLE 12"	10	1048	22%
50	PINCEL Nº 40 / 50	10	1058	22%
51	CAMISA OMBU TALLE 44	10	1068	23%
52	ARANDELA PLANA 1/2	10	1078	23%
53	CINTA METRICA X 3 M C/FRENO	10	1088	23%
54	DISCO DE CORTE 12 X 3.2 MM.X 25.4 MM.	10	1098	23%
55	BULON 3/8 X 1	10	1108	24%
56	LLAVE COMBINADA 10 MM	9	1117	24%
57	ADHESIVO LOCTITE 271 X 250 ML	9	1126	24%
58	TEFLON TIPO CINTA EN ROLLO (ANCHO 3/4 X	9	1135	24%
59	ADHESIVO CIANO X 10 GRS. (SIMIL LOCTITE)	9	1144	24%
60	ADHESIVO LOCTITE 609 X 250 ML	9	1153	24%
61	TRAPO CLARO	9	1162	25%
62	BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 38	9	1171	25%
63	TELA ESMERIL Nº 60 GRANO GRUESO	9	1180	25%
64	HEBILLA 1/2 ACERO INOX."BAND IT" 25 UN	9	1189	25%
65	FIELTRO EN PLANCHA ESPESOR 6 MM X 1600	9	1198	25%

66	JUEGO LLAVE ALLEN (PULGADAS)	9	1207	26%
67	LLAVE COMBINADA 1/2	9	1216	26%
68	VARILLA ROSCADA DIAM. 5/8	9	1225	26%
69	OXIGENO PARA SOLDADURA, TUBO CAP. 6 M3	8	1233	26%
70	LLAVE COMBINADA 17 MM	8	1241	26%
71	ADHESIVO POXIRAN X 500 GRS.	8	1249	27%
72	ESPARRAGO / TUERCA 5/8 X 3-3/4" GALV.	8	1257	27%
73	LLAVE COMBINADA 7/16	8	1265	27%
74	ESPARRAGO 5/8 X 120 B7 C/2 TUERCAS 2H	8	1273	27%
75	PANTALON OMBU TALLE 48	8	1281	27%
76	FILTRO GME P/RESP MSA 200 VO / GA / VA	8	1289	27%
77	LLAVE COMBINADA 13 MM	8	1297	28%
78	BULON 3/8 X 1 1/2	8	1305	28%
79	LLAVE COMBINADA 19 MM	8	1313	28%
80	HOJA DE SIERRA P/ARCO SINPAR 18 DTS.	8	1321	28%
81	LLAVE COMBINADA 9/16	8	1329	28%
82	HOJA DE SIERRA P/ARCO SINPAR 24 DTS.	8	1337	28%
83	PANTALON IGNIFUGO TALLE 46	8	1345	29%
84	JUEGO LLAVE ALLEN PULGADA 1/16 A 3/8"	8	1353	29%
85	PANTALON OMBU TALLE 52	8	1361	29%
86	KIT PEGAMENTO BICOMPONENTE CERAMICO 12KG	8	1369	29%
87	RESPIRADOR SEMIMASCARA MSA ADV. 200LS	8	1377	29%
88	LINTERNA RECARG. STREAM LIGHT SURVIVOR	8	1385	29%
89	ARANDELA PLANA 3/8	8	1393	30%
90	CAMISA OMBU TALLE 46	7	1400	30%
91	ELECTRODO 6010 / 2.50 MM. CELULOSICO	7	1407	30%
92	ADHESIVO SILASTIC X 300 GRS. ALT. TEMP.	7	1414	30%
93	ADHESIVO LOCTITE 518 FORMADOR DE JUNTAS	7	1421	30%
94	ARANDELA GROWER 5/8	7	1428	30%
95	ANTIPARRA VENTILACION INDIRECTA UVEX 930	7	1435	30%
96	BOTA NEGRA MEDIA CAÑA TALLE 42	7	1442	31%
97	LLAVE COMBINADA 3/4	7	1449	31%
98	RESPIRADOR SEMIMASCARA MSA ADV 420	7	1456	31%
99	LLAVE COMBINADA 5/8	7	1463	31%
100	TESTER YU FUNG YF-3502	7	1470	31%

101	VARILLA ROSCADA DIAM. 3/8	7	1477	31%
102	PANTALON IGNIFUGO TALLE 48	7	1484	31%
103	VALVULA ESFERICA 1/2 ROSC.BCE.ESF.INOX.	7	1491	32%
104	PAPEL ESPAÑA ESP: 0.20 MM.	7	1498	32%
105	CINTA METRICA 5 M	7	1505	32%
106	JUNTA EN PLANCHA KLINGERIT C-4430 ESPESO	7	1512	32%
107	MECHA ACERO RAPIDO 6,5 MM	7	1519	32%
108	PINZA UNIVERSAL CORTE LATERAL	7	1526	32%
109	MECHA ACERO RAPIDO 8 MM	7	1533	33%
110	RODILLO GOMA ESPUMA ANCHO 10 CM	7	1540	33%
111	JUEGO LLAVE ALLEN (MM) 1,5 A 10 MM	7	1547	33%
112	TELA ESMERIL Nº220 GRANO FINO	7	1554	33%
113	TUERCA 3/8 W.	7	1561	33%
114	EMPAQUETADURA INYEC. CHESTERTON CMS 2000	7	1568	33%
115	LINTERNA ANTIEXPLOSIVA 2 ELEMENTOS	7	1575	33%
116	TUERCA 5/8 W.	7	1582	34%
117	ADHESIVO TRABASIL P/ ROSCAS RA-2 X 50 GR	6	1588	34%
118	DISCO DE AMOLAR 7 X 6.4 MM.X 22 MM.	6	1594	34%
119	BRIDA S.O. SERIE 150 DIAM. 2	6	1600	34%
120	EQUIPO LLUVIA TALLE M CAPA Y PANTALON	6	1606	34%
121	GALGA 729865 B	6	1612	34%
122	ESPARRAGO / TUERCA 5/8 X 3 1/4" GALV.	6	1618	34%
123	LLAVE COMBINADA 11 MM	6	1624	34%
124	LONA VERDE PARA FUELLE DE AIREADORES	6	1630	35%
125	TUBO POLIETILENO DIAM. 6 MM	6	1636	35%
126	ARANDELA PLANA 5/8	6	1642	35%
127	CARTUCHERA PORTAHERRAMIENTA	6	1648	35%
128	BISAGRA HIERRO PULIDO 120 X 100 MM	6	1654	35%
129	NIVEL ALUMINIO TUBULAR 30 CM	6	1660	35%
130	BUZO AZUL TALLE XL / N° 6	6	1666	35%
131	llave combinada 3/8	6	1672	35%
132	MECHA ACERO RAPIDO 4 MM	6	1678	36%
133	BULON 1/2 X 1	6	1684	36%
134	PINTURA ANTIOXIDO X 5 L	6	1690	36%
135	LLAVE COMBINADA 11/16	6	1696	36%
136	MECHA ACERO RAPIDO 5,5 MM	6	1702	36%
137	BUZO AZUL TALLE M / N° 4	6	1708	36%
138	APAREJO 2 TON ALZADA 15 M FORVIS	6	1714	36%
139	PANTALON IGNIFUGO TALLE 42	6	1720	37%

140	PANTALON IGNIFUGO TALLE 44	6	1726	37%
141	CHALECO SALVAVIDA NARVAL TIPO DAF	6	1732	37%
142	JUEGO DE LLAVE Y TUBO 1/2 BAHCO S400	6	1738	37%
143	ESPARRAGO 5/8 X 85 B7 C/TUERCAS 2H	6	1744	37%
144	TUERCA 1/2 W.	5	1749	37%
145	CANO NEGRO CON COSTURA A-53 DIAM. 1	5	1754	37%
146	MONOLENTE DE SEGURIDAD MSA H 1122	5	1759	37%
147	BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 47	5	1764	37%
148	SODA CAUSTICA EN ESCAMAS PUREZA 99%	5	1769	38%
149	ESPARRAGO 1/2 X 65 B7 C/TUERCAS	5	1774	38%
150	CABLE ACERO GALVANIZ. 3 MM ALMA ALGODON	5	1779	38%
151	BRIDA S.O. SERIE 150 DIAM. 4	5	1784	38%
152	PANTALON IGNIFUGO TALLE 50	5	1789	38%
153	ESPARRAGO 3/4 X 110 B7 CON 2 TUERCAS 2H	5	1794	38%
154	PRECINTO TC-25 ROJO NUMERADO 250 MM	5	1799	38%
155	ESPARRAGO 3/4 X 160 B7 CON 2 TUERCAS 2H	5	1804	38%
156	TUBO MAGNETICO P/TORNILLO HILTIDE 3/8	5	1809	38%
157	BROCA QUIMICA M-16 CON AMPOLLA.-	5	1814	38%
158	VARILLA ROSCADA DIAM. 1	5	1819	39%
159	BULON 1 1/4 X 5" ROSCA W. GRADO 5 (DOLP	5	1824	39%
160	MASILLA MAGNA RAPID REPAIR 940	5	1829	39%
161	ARANDELA PLANA 1/4	5	1834	39%
162	CAMPERA AZUL TALLE M	5	1839	39%
163	GALGA 729865 A	5	1844	39%
164	ARNES CARAN MODELO CR66	5	1849	39%
165	BULON 1/2 X 1 1/4 GRADO 5	5	1854	39%
166	PINZA DE PRESION TIPO COCODRILO (PERRO)	5	1859	39%
167	GUANTE ACRILO-NITRILO STEELPRO VERDE	5	1864	40%
168	REMACHE POP ACERO INOX. 4,8 MM X 3/4	5	1869	40%
169	GUANTE DIELECTRICO CON PROTECCION NOMEX3	5	1874	40%
170	TEE PVC 1/2 "	5	1879	40%
171	BULON 3/4 X 4 W GRADO 5 - 8.8 CON TUERC	5	1884	40%
172	TUBO POLIETILENO DIAM. 10 MM.	5	1889	40%
173	JUEGO ANCLAJE PALA VENTILADOR T.ENFRIAMI	5	1894	40%

174	DESTORNILLADOR PUNTA CONICA 5.5 X 125	5	1899	40%
175	ADHESIVO MASILLA EPOXI TECNIP/ACERO	5	1904	40%
176	DESTORNILLADOR PUNTA CONICA 8.0 X 175	5	1909	41%
177	ARANDELA PLANA 3/8 ACERO INOX. AISI 304	5	1914	41%
178	CAJA HERRAMIENTA PLASTICA REF.	5	1919	41%
179	BULON 3/8 X 2	5	1924	41%
180	ARNE PARA CASCO DE SEGURIDAD MSA V-GARD	5	1929	41%
181	BULON 5/8 X 1 1/2	5	1934	41%
182	CAMISA OMBU TALLE 58	5	1939	41%
183	JUNTA P/ BRIDA 2 S.150, USO VAPOR	5	1944	41%
184	CAMPERA AZUL TALLE XL	5	1949	41%
185	BULON 5/8 X 2	5	1954	41%
186	PANTALON IGNIFUGO TALLE 56	5	1959	42%
187	BULON 9/16 X 2	5	1964	42%
188	PANTALON OMBU TALLE 56	5	1969	42%
189	BULON 9/16 X 2 1/4	5	1974	42%
190	APAREJO A CADENA MOD FH 1000 KG FORVIS	5	1979	42%
191	BULON ACERO INOX. 3/8 X 1 1/2"	5	1984	42%
192	PRECINTO TC-25 AZUL NUMERADO 250 MM	5	1989	42%
193	LLAVE COMBINADA 12 MM	5	1994	42%
194	BOTA DE GOMA CAÑA ALTA TALLE 42	5	1999	42%
195	LLAVE COMBINADA 14 MM	5	2004	43%
196	BOTA DE GOMA CAÑA ALTA TALLE 43	5	2009	43%
197	LLAVE COMBINADA 15/16	5	2014	43%
198	TAPON GALVANIZADO 3/4	5	2019	43%
199	BULON MILIMET. M5 X 10	5	2024	43%
200	CORAZON INFERIOR TRITURADOR DAMMAN CROES	5	2029	43%
201	BUZO AZUL TALLE L / N° 5	5	2034	43%
202	TUBO MAGNETICO P/TORNILLO HILTIDE 5/16	5	2039	43%
203	LLAVE COMBINADA 24 MM	5	2044	43%
204	BOTA NEGRA MEDIA CAÑA TALLE 41	5	2049	43%
205	LLAVE COMBINADA 27 MM	5	2054	44%
206	TUERCA 5/8 W G5 ZINCADOS/CADMIADOS	5	2059	44%
207	ARCO DE SIERRA AJUSTABLE ECON.12 305 MM	5	2064	44%
208	VALVULA ESFERICA 4 BDADA S.150/CPO.CBNO	5	2069	44%
209	LLAVE COMBINADA 8 MM	5	2074	44%
210	DESTORNILLADOR PUNTA CONICA 6.5 X	5	2079	44%

	150			
211	BUZO IGNIFUGO TALLE XL	5	2084	44%
212	LLAVE REGULABLE 10"	5	2089	44%
213	MECHA ACERO RAPIDO 2 MM	5	2094	44%
214	CUBIERTA BOB CAT 12 X 16,5 10 TELAS	4	2098	45%
215	BULON ACERO INOX. 5/16 X 1 1/2 AISI 304	4	2102	45%
216	TUERCA AUTOFRENANTE 3/8 PARA CANGILONES	4	2106	45%
217	BULON 3/4 X 6	4	2110	45%
218	SOGA 3/4	4	2114	45%
219	ARANDELA PLANA 3/4	4	2118	45%
220	ARANDELA PLANA 1/2 INOX	4	2122	45%
221	ARANDELA GROWER 3/8	4	2126	45%
222	VARILLA ROSCADA DIAM. 1/2	4	2130	45%
223	ABRAZADERA MARCA EL TALA 110 125 MM FM 3	4	2134	45%
224	BULON ALLEN 5/16 X 1 CABEZA FRESADA	4	2138	45%
225	CALIBRE 300 MM 0,02 MM	4	2142	45%
226	ENTREROSCA AC INOX 316L Ø= 1/2	4	2146	46%
227	MACHO EXTRACTOR DE ESPARRAGO 1/4 A 3/4"	4	2150	46%
228	BOTA DE GOMA CAÑA ALTA TALLE 45	4	2154	46%
229	CALIBRE TITANIO 150 MM / 6 0,02 MM	4	2158	46%
230	TUERCA 3/8 W. ACERO INOX. AISI 304	4	2162	46%
231	DISCO DE CORTE 9 X 3,2 MM X 22,2 MM	4	2166	46%
232	ADHESIVO SILASTIC X 300 GRS. SILICONADO	4	2170	46%
233	MECHA ACERO RAPIDO 13 MM	4	2174	46%
234	BRIDA S.O. SERIE 150 DIAM. 3	4	2178	46%
235	ARANDELA GROWER 1/2	4	2182	46%
236	BULON ALLEN 3/8 X 1 1/2" CABEZA FRESADA	4	2186	46%
237	CAMISA IGNIFUGA TALLE 38	4	2190	46%
238	CODO 90° P/ SOLDAR HIERRO NEGRO 3	4	2194	47%
239	CAMISA IGNIFUGA TALLE 40	4	2198	47%
240	FLEJE 1/2 ACERO INOX. "BAND IT" (ROLLO X	4	2202	47%
241	MECHA ACERO RAPIDO 6 MM	4	2206	47%
242	CORAZON SUPERIOR TRITUR. DAMMAN CROES	4	2210	47%
243	CAMISA IGNIFUGA TALLE 42	4	2214	47%
244	CUPLA RECTA HEMB/HEMB GALVANIZADA 1/2	4	2218	47%
245	ESPARRAGO 3/4 X 120 B7 CON 2 TUERCAS 2H	4	2222	47%
246	ESPARRAGO / TUERCA 1/2 X 2 3/4" GALV.	4	2226	47%

247	MINI AMOLADORA GWS 7-115 ET 4 1/2 720 W	4	2230	47%
248	TUERCA 1/2 ACERO INOX. AISI 304	4	2234	47%
249	BULON 3/8 X 4 DUREZA 8.8	4	2238	47%
250	DESTORNILLADOR PHILIPS P3303-150	4	2242	48%
251	NIPLE GALVANIZADO 1 X 100	4	2246	48%
252	VALVULA ESFERICA ROSC.CPO.BCE/ESF.INO	4	2250	48%
253	NIPLE SCH 80 DIAM.:1/2 X 100 MM	4	2254	48%
254	VARILLA ROSCADA 3/4 X 1 M	4	2258	48%
255	ARNES CARAN MODELO CR22 CABO 3008 INCORP	4	2262	48%
256	VARILLA ROSCADA DIAM. 5/16	4	2266	48%
257	BULON 5/8 X 1"1/4	4	2270	48%
258	PISTOLA PORTA SILASTI	4	2274	48%
259	CAMPERA AZUL TALLE L	4	2278	48%
260	BULON ALLEN 1/2 X 2	4	2282	48%
261	ADAMITE PARA JUNTAS ESPESOR 1 MM / 1,6	4	2286	49%
262	BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 36	4	2290	49%
263	CAMPERA AZUL TALLE S	4	2294	49%
264	CINTA METRICA X 30 M	4	2298	49%
265	BRIDA S.O. SERIE 150 DIAM. 6	4	2302	49%
266	LLAVE COMBINADA 13/16	4	2306	49%
267	VARILLA ROSCADA DIAM. 7/8	4	2310	49%
268	TAPON GALVANIZADO 1 1/2	4	2314	49%
269	PANTALON IGNIFUGO TALLE 52	4	2318	49%
270	TARUGO PLASTICO 6 X 40	4	2322	49%
271	VENDA ANTIPINCHADURA TECHNIK T500	4	2326	49%
272	LLAVE COMBINADA 16 MM	4	2330	49%
273	PANTALON OMBU TALLE 44	4	2334	50%
274	CORTAFRIO 22 X 300	4	2338	50%
275	CANCAMO COLLAR CLAMES H8062173 CHAMPION	4	2342	50%
276	TIJERA BAHCO PARA CHAPA	4	2346	50%
277	PANTALON OMBU TALLE 50	4	2350	50%
278	TORNILLO PARA MADERA 20 X 40	4	2354	50%
279	ELECTRODO 6010 / 4 MM. CELULOSICO	4	2358	50%
280	BRIDA 1 UPVC S150 SOCKET WELD	4	2362	50%
281	LLAVE CAÑO UNIVERSAL N° 143 560 MM	4	2366	50%
282	LLAVE COMBINADA 22 MM	4	2370	50%
283	CAÑO GALVANIZADO 1 DIAM.	4	2374	50%
284	BULON 1/4 X 1	4	2378	50%
285	LLAVE CAÑO UNIVERSAL N° 144 722 MM	4	2382	51%
286	DESTORNILLADOR PERILLERO PLANO 3	4	2386	51%

	X 75 MM			
287	PERFORADORA MIT METAL PARA 25 HOJAS	4	2390	51%
288	TUERCA 5/16 W.	4	2394	51%
289	PERNO FUSIBLE EXPANDER ALLIANCE	4	2398	51%
290	LLAVE COMBINADA 29 MM	4	2402	51%
291	CAÑO NEGRO CON COSTURA A-53 DIAM. 2	4	2406	51%
292	TUERCA AUTOFREANANTE 5/8	4	2410	51%
293	CAÑO NEGRO CON COSTURA A-53 DIAM. 3/4	4	2414	51%
294	VALVULA ESFERICA 1/2 AC.CARB./ESF.INOX.	4	2418	51%
295	AMOLADORA ANGULAR 7 GWS 24-180 2500W	4	2422	51%
296	BUZO AZUL TALLE S / N°	4	2426	51%
297	CASCO SEGURIDAD TIPO 1 CLASE B AMARILLO	4	2430	52%
298	BULON 3/4 X 3 1/2 G.8.8 TRCA.Y GRWR.P/C	4	2434	52%
299	PINZA AMPEROMETRICA YU FONG YF-8020	4	2438	52%
300	BUZO IGNIFUGO TALLE L	4	2442	52%
301	LLAVE COMBINADA 1/4	4	2446	52%
302	Llave combinada 7/8	4	2450	52%
303	BOCALLAVE SX HEX. BAHCO 1/2 X 3/4	4	2454	52%
304	BOTA DE GOMA CAÑA ALTA TALLE 41	4	2458	52%
305	ACOPLE MAGNETICO MAG 2000	4	2462	52%
306	VENDA ANTIPINCHADURA TECHNIK T500.10	4	2466	52%
307	VISOR ACRILICO 610 X 460 X 12 MM P/ITB 3	4	2470	52%
308	TORNILLO RASCADOR EXPANDER ALLOCCO	3	2473	52%
309	PAPEL ESPAÑA ESP: 0.10 MM.	3	2476	53%
310	CINTA DE MEDICION TIPO PILON x 150 mm	3	2479	53%
311	CODO 45° P/ SOLDAR HIERRO NEGRO 2	3	2482	53%
312	REMACHADORA AZ-80	3	2485	53%
313	CODO 90° HEMB/HEMB GALVANIZADO 1/2	3	2488	53%
314	VALVULA ESF. BRIDADA 4 S150 VAPOR	3	2491	53%
315	CODO 90° MACHO/HEMBRA GALVANIZADO DE 1/2	3	2494	53%
316	OJAL DEL. CILINDRO PRESION LAM. ALLOCCO	3	2497	53%
317	BRIDA S.O. SERIE 150 DIAM. 2 1/2	3	2500	53%
318	AMORTIGUADOR VIBRACION D 2 L 300 MM F8	3	2503	53%
319	ARANDELA P/PERNO VOLCABLE ALPE1500	3	2506	53%

320	TAPON HIERRO GALVANIZADO DIAM. 1 1/4	3	2509	53%
321	CUPLA 1 , MATERIAL UPVC, SCH80	3	2512	53%
322	TUERCA 3/8 G8	3	2515	53%
323	CUPLA AC INOX 316L Ø= 1/2 ROSCADA	3	2518	53%
324	VALVULA ESFERICA Ø 1/2 S150 ER	3	2521	54%
325	BRIDA S.O. SERIE 150 DIAM. 8	3	2524	54%
326	BOCALLAVE SX HEX. BAHCO 1/2 X 9/16	3	2527	54%
327	DESTORNILLADOR PUNTA PHILLIPS 00 X 75 MM	3	2530	54%
328	PANTALON OMBU TALLE 40	3	2533	54%
329	DESTORNILLADOR PUNTA PHILLIPS 02 X 125 M	3	2536	54%
330	CAMISA IGNIFUGA TALLE 44	3	2539	54%
331	DESTORNILLADOR PUNTA PLANA BAHCO 150 MM	3	2542	54%
332	PROTECTOR FACIAL DIELECTRICO NOMEX 3	3	2545	54%
333	BUJE REDUCCION GALVANIZADO 3/4 X 1/2	3	2548	54%
334	TAPON AC. INOX AISI 316L Ø= 1/2 S.3000	3	2551	54%
335	DIAFRAGMA NEOPRENE BBA WILDEN 08-1010-51	3	2554	54%
336	TENSOR PARA CABLE DE ACERO DE 1/8	3	2557	54%
337	DILUYENTE ESMALTE SINTETICO	3	2560	54%
338	CAÑO NEGRO CON COSTURA A-53 6 SCH40	3	2563	54%
339	DISCO DE AMOLAR 4 1/2 X 4.8 MM X 22 MM.	3	2566	54%
340	TUERCA AUTOFRENANTE 7/8 G8	3	2569	55%
341	EJE PORTAMARTILLOS CHAMPION MOLINO 40x44	3	2572	55%
342	VALVULA ESFERICA 3 BDADA S.150/CPO.CBNO	3	2575	55%
343	ELECTRODO 6013 / 2.50 MM. PUNTA AZUL	3	2578	55%
344	VALVULA RETENCION HORIZONTAL 3 BRIDADA S.	3	2581	55%
345	ABRAZADERA No.05 GALVANIZ. 40 - 55 MM.	3	2584	55%
346	BOCALLAVE SX HEX. BAHCO 1/2 X 1/2	3	2587	55%
347	ARANDELA PLANA 3/16	3	2590	55%
348	NIPLE GALVANIZADO 1/2 X 50	3	2593	55%
349	ESCUADRA 90° 300 X 200 MM	3	2596	55%
350	CABEZAL VALVULA TEATRO DE 1 3/4	3	2599	55%
351	BULON 1/2 X 1 3/4	3	2602	55%
352	ALICATE CORTE LATERAL 2121-6	3	2605	55%
353	ESPARRAGO 3/4 X 115 B7 CON 2 TUERCAS 2H	3	2608	55%
354	PERNO VOLCABLE CORTO EXPANDER ALPE1500	3	2611	55%

355	BULON 3/16 X 1 CBZA.EXAGONAL	3	2614	55%
356	CAMISA OMBU TALLE 40	3	2617	56%
357	BULON 3/16 X 3/4 CBZA.TANQUE GALVANIZAD	3	2620	56%
358	CAMISA OMBU TALLE 48	3	2623	56%
359	BULON 3/4 X 2 3/4 GRADO 5	3	2626	56%
360	REGLA FLEXIBLE X 1000 MM	3	2629	56%
361	ESTRELLA GOMA ACOPLA SUREFLEX 5JE	3	2632	56%
362	BOTA NEGRA MEDIA CAÑA TALLE 44	3	2635	56%
363	EXTRACTOR MECANICO 10 TN	3	2638	56%
364	CAMPERA AZUL TALLE XXL	3	2641	56%
365	BULON 3/4 X 3 1/2	3	2644	56%
366	TELA ESMERIL Nº150 GRANO MEDIANO	3	2647	56%
367	FILTRO GMA P/RESP. MSA 200 (MAT. ORGANIC	3	2650	56%
368	TORNILLO ALLEN W7/8 X 6"	3	2653	56%
369	AGROPOL NEGRO ESP. 200 MICRONES A= 2 M	3	2656	56%
370	CAÑO GALVANIZADO 3/4	3	2659	56%
371	FILTRO Y SPIRAX SARCO BRIDADO S150 4	3	2662	56%
372	TUERCA 1/2 W AUTOFRENANTE GRADO 5	3	2665	57%
373	ARANDELA PLANA 7/16 W	3	2668	57%
374	CARDAN REDUCTOR L2 LONG. TOTAL 1675 MM (3	2671	57%
375	ABSORBENTE INDUSTRIAL ABSORSOL O SIMILAR	3	2674	57%
376	V. esferica 6 serie 150	3	2677	57%
377	GUANTE DE GOMA	3	2680	57%
378	VALVULA ESFERICA 1/2 TODA ACERO INOX. (3	2683	57%
379	ARANDELA SEGURIDAD MB 30	3	2686	57%
380	CASCO SEGURIDAD TIPO 1 CLASE B VERDE	3	2689	57%
381	ARANDELA SEGURIDAD MB-25	3	2692	57%
382	VALVULA GLOBO 3 BRIDADA S.150	3	2695	57%
383	HELICOIDE SALIDA 636210 P/EXPANDER AC-1	3	2698	57%
384	VARILLA TENSORA PARA ROLO TRITURADOR	3	2701	57%
385	BULON 5/16 X 1 1/2	3	2704	57%
386	MECHA ACERO RAPIDO 5 MM	3	2707	57%
387	HOJA DE SIERRA P/ARCO SINPAR 32 DTS.	3	2710	58%
388	ALEMITE RECTO 1/8 TIPO BALLONETA	3	2713	58%
389	ALAMBRE TIPO FARDO RECOCIDO Nº17	3	2716	58%
390	NIPLE GALVANIZADO 1/2 X 100	3	2719	58%

391	BULON 5/8 X 7" G5 ZINCADO/CADMIADO	3	2722	58%
392	NIPLE Ø 1/2 INOX 316L SCH40S ER	3	2725	58%
393	JUNTA ACRILO-NITRILO 220 X 190 X 4 MM. E	3	2728	58%
394	BUZO IGNIFUGO TALLE XXL	3	2731	58%
395	JUNTA P/ BRIDA 3 S.150, USO VAPOR	3	2734	58%
396	PANTALON IGNIFUGO TALLE 54	3	2737	58%
397	JUNTA P/ BRIDA 4 S.150, USO VAPOR	3	2740	58%
398	PANTALON OMBU TALLE 46	3	2743	58%
399	JUNTA P/ BRIDA 8 S.150, USO VAPOR	3	2746	58%
400	PAPEL ESPAÑA ESP: 0.05 MM.	3	2749	58%
401	JUNTA P/ BRIDA DIAM. 6 KLING.C-4430 ESP	3	2752	58%
402	PERNO P/PERNO VOLCABLE EXPANDER ALPE1500	3	2755	58%
403	JUNTA P/ BRIDA DIAM. 8 KLING.C-4430 ESP	3	2758	59%
404	CAMISA IGNIFUGA TALLE 48	3	2761	59%
405	JUNTA TEADIT 24B 14 X 5 MM PTFE	3	2764	59%
406	PINZA DE PUNTA SEMI REDONDA 160 MM	3	2767	59%
407	JUNTA TEADIT 24B 20 X 7 MM PTFE	3	2770	59%
408	CAMISA OMBU TALLE 42	3	2773	59%
409	Bulon 5/8 x 3	3	2776	59%
410	ANTIPARRA VENTILACION AJUSTABLE TRANSP.U	3	2779	59%
411	LLAVE ALLEN 14 MM	3	2782	59%
412	PROTECTOR AUDITIVO ENDOAURAL C/CORDEL MO	3	2785	59%
413	LLAVE ALLEN 17 MM	3	2788	59%
414	PUNTA BRONCE 3/4 MARTILLO NEUMATICO	3	2791	59%
415	LLAVE CAÑO UNIVERSAL 147 1060 MM	3	2794	59%
416	RELOJ COMPARADOR MITUTOYO MOD 2046S	3	2797	59%
417	LLAVE CAÑO UNIVERSAL L= 426 MM	3	2800	59%
418	REMACHE BULLHOF PLUSNUT 5/16	3	2803	59%
419	LLAVE COMBINADA 1 1/4	3	2806	60%
420	SOLDADORA MONOFASICA HANDY ARC 180	3	2809	60%
421	BULON 7/8 X3 1/2	3	2812	60%
422	TAPON GALVANIZADO 1	3	2815	60%
423	BULON 9/16 X 3	3	2818	60%
424	TAPON GALVANIZADO 1/2	3	2821	60%
425	BULON ACERO INOX. 1/2 X 1 1/2"	3	2824	60%
426	TE GALVANIZADA 1/2	3	2827	60%
427	BANDA PARA TECNOPERIFLEX 14-1	3	2830	60%
428	APAREJO A PALANCA A CADENA 1,5 TN	3	2833	60%

429	BULON ACERO INOX.1/2 X 3 TODO ROSCADO.	3	2836	60%
430	TIJERA CORTA PERNO 450 MM	3	2839	60%
431	LLAVE COMBINADA 21 MM	3	2842	60%
432	CANGILON POLIETILENO 18 X 8 SPS	3	2845	60%
433	LLAVE COMBINADA 25 MM	3	2848	60%
434	CAÑO GALVANIZADO 1/2 DIAM.	3	2851	61%
435	BASE MAGNETICA MITUTOYO 7011SN	3	2854	61%
436	TUBO POLIETILENO DIAM. 8 MM	3	2857	61%
437	ALEMITE RECTO 1/8 ROSCA GAS	3	2860	61%
438	ARANDELA BOMBE 3/8 PARA CANGILON	3	2863	61%
439	BULON CABEZA ALLEN 20 x 2.5 x 50 MM	3	2866	61%
440	TUERCA 3/16 W.	3	2869	61%
441	LLAVE COMBINADA 30 MM	3	2872	61%
442	BOTIN FUNCIONAL MOD. INFINIT VER TEXTO	3	2875	61%
443	LLAVE COMBINADA 5/16	3	2878	61%
444	TUERCA AUTOFRENANTE 1/2 PARA CANGILONE	3	2881	61%
445	BULON CABEZA HEXAGONAL 1/2 X 1 1/2 W G8	3	2884	61%
446	TUERCA PERNO VOLCABLE EXPANDER ALPE1500	3	2887	61%
447	LLAVE COMBINADA 6 MM	3	2890	61%
448	V. esferica 6 serie 300	3	2893	61%
449	BULON CABEZA HEXAGONAL 3/8 X 1 3/4 W G8	3	2896	61%
450	VALVULA ESFERICA 1 S.150 BRIDADA P/ VAP	3	2899	62%
451	BULON CABEZA HEXAGONAL M10 X 30 G8	3	2902	62%
452	VALVULA ESFERICA 2 S.150 BRIDADA. P/ VA	3	2905	62%
453	BULON HEXAG NC G8 1/2 X 110 TODO ROSCA	3	2908	62%
454	VALVULA ESFERICA 3/4 ROSCADA AISI 304 (3	2911	62%
455	BISAGRA LIBRO 63 MM ORO J33806	3	2914	62%
456	VALVULA ESFERICA 6 S.150 BRIDADA P/ VAP	3	2917	62%
457	MANGUITO AJUSTE POLEA MANDO TRI DAMMAN	3	2920	62%
458	VALVULA GLOBO 2 BRIDADA S.150	3	2923	62%
459	MANTA IGNIFUGA DESCARNE	3	2926	62%
460	VALVULA MARIPOSA DIAM 4 INTECVA	3	2929	62%
461	MASCARA MSA ULTRA VUE	3	2932	62%
462	BRIDA CIEGA 3 SERIE 150	3	2935	62%
463	MASILLA LOCTITE MAGIC STEEL 98853	3	2938	62%
464	CINTA ANTIDESLIZANTE 3M 50 MM X 18 M	3	2941	62%

465	MECHA ACERO RAPIDO 10 MM	3	2944	62%
466	MECHA ACERO RAPIDO 10,5 MM	3	2947	63%
467	CANCAMO MECANICO FORJADO ZRA4 ^ 5	2	2949	63%
468	CUPLA RECTA HEMB/HEMB GALVANIZADA 3/4	2	2951	63%
469	VALVULA ESFERICA Ø 3 S150 EB	2	2953	63%
470	CODO 90° 6 A°C° RADIO LARGO SCH40	2	2955	63%
471	SELLO MECANICO D 35 MM LATTY B23612Q	2	2957	63%
472	DESTORNILLADOR PUNTA PHILLIPS 03 X 150 M	2	2959	63%
473	BULON 5/16 X 1/2	2	2961	63%
474	JUNTA P/ BRIDA 5 S.150, USO VAPOR	2	2963	63%
475	PINTURA AMARILLO MEDIO ALBA 056 X 4 L	2	2965	63%
476	DESTORNILLADOR PUNTA PLANA BAHCO 125 MM	2	2967	63%
477	BULON 3/8 X 7" GRADO 5 ZINCADO/CADMIADO	2	2969	63%
478	JUNTA P/ BRIDA DIAM. 12 KLING.C-44	2	2971	63%
479	TAPON GALVANIZADO 1/4	2	2973	63%
480	JUNTA P/ BRIDA DIAM. 14 KLING.C-4430 ES	2	2975	63%
481	GUANTES MOTEADOS P/LIMPIEZA	2	2977	63%
482	BRIDA CIEGA 4 A°C° S.150	2	2979	63%
483	VALVULA ESF. 1 CUERPO INOX ASIENTO PTFE	2	2981	63%
484	CODO 90° HEMB/HEMB GALVANIZADO 2	2	2983	63%
485	CEPILLO CIRCULAR PLASTICO BOB-CAT	2	2985	63%
486	JUNTA RF ESP 3 MM P/BRIDA B16.21 D 3	2	2987	63%
487	CAMISA IGNIFUGA TALLE 50	2	2989	63%
488	JUNTA RF ESP 3 MM P/BRIDA B16.21 D 4	2	2991	63%
489	REDUCCION CONCENTRICA 2 A 1/2" A°C°	2	2993	64%
490	JUNTA RF ESP 3 MM P/BRIDAS B16.21 D 1	2	2995	64%
491	RODILLO TRANSPORTE L=1829 MM D=152 MM	2	2997	64%
492	BRIDA CIEGA Ø2 INOX 316L S150	2	2999	64%
493	SOPLETE CORTADOR PYROCORT 300 LLS2300	2	3001	64%
494	JUNTA TEADIT 24B 17 X 6 MM PTFE EXPANDID	2	3003	64%
495	TEE Ø 3/4 INOX 316L S3000 ESW	2	3005	64%
496	CODO 90° P/ SOLDAR HIERRO NEGRO 1	2	3007	64%
497	TORNILLO PARA MADERA 24 X 60	2	3009	64%
498	BULON 7/8 x 5" ACERO INOX	2	3011	64%
499	HELICOIDE FMA TORRE IV 300 X 300 X 3/16	2	3013	64%

500	KIT REPUESTO VALV. SEG. TECNOVIN 73/5	2	3015	64%
501	UNION DOBLE GALVANIZADA 3/4	2	3017	64%
502	LAVAOJO EMERGENCIA C/DUCHA PORTATIL 6100	2	3019	64%
503	CODO 90° 1/2 A°C° SOCKET WELD	2	3021	64%
504	LINTERNA ANTIEXP. BLINDADA 3 ELEMENTOS	2	3023	64%
505	VALVULA RETENCION 1/2 MATERIAL UPVC	2	3025	64%
506	BULON 5/8 X 3 1/2 ROSCA W SAE GRADO 5	2	3027	64%
507	JUNTA P/ BRIDA 2 1/2 S.150, USO VAPOR	2	3029	64%
508	BULON 7/16 X 1	2	3031	64%
509	PINTURA GRIS PERLA ALBA 028 X 4 L	2	3033	64%
510	LLAVE ALLEN 12 MM	2	3035	64%
511	CUPLA RECTA HEMB/HEMB GALVANIZADA 1	2	3037	64%
512	CODO 90° P/ SOLDAR HIERRO NEGRO 2	2	3039	64%
513	CAMISA OMBU TALLE 50	2	3041	65%
514	ACOPLAMIENTO ESTRELLA FC-25 (CUERPO Y ES	2	3043	65%
515	GABINETE METALICO P/ MANGUERA 1.3/4	2	3045	65%
516	BULON 1 X 10	2	3047	65%
517	ADAMITE PARA JUNTAS ESPESOR 0.80 MM.	2	3049	65%
518	LLAVE CAÑO UNIVERSAL 406 MM	2	3051	65%
519	sello automaticos Mod. trodat 4926	2	3053	65%
520	BULON 1 X 3	2	3055	65%
521	SOGA CARAN 14 MM X 50 M MOSQUETON 55 MM	2	3057	65%
522	BULON 7/8 X 10	2	3059	65%
523	TAPON AC. INOX AISI 316L Ø= 3/4	2	3061	65%
524	BULON 7/8 X 2	2	3063	65%
525	CAMPERA RESISTENTE A LA LLAMA TALLE M	2	3065	65%
526	LLAVE COMBINADA 1	2	3067	65%
527	CUPLA S 2000 DIAMETRO 1/2 ROSCADA	2	3069	65%
528	LLAVE COMBINADA 1 1/16	2	3071	65%
529	TOLUENO PARA ANALISIS	2	3073	65%
530	ARANDELA GROWER 5/16	2	3075	65%
531	TUBO A°C° 3 SIN COSTURA SCH40	2	3077	65%
532	Llave combinada 1 1/8	2	3079	65%
533	GUANTES P/ALTA TENSION 33000 V.	2	3081	65%
534	LLAVE COMBINADA 1 3/8	2	3083	65%
535	ADHESIVO POXIPOL X 14 GRS. 10 MINUTOS GR	2	3085	65%

536	LLAVE COMBINADA 1 5/16	2	3087	66%
537	ABRAZADERA No. 0 GALVANIZ. 13 - 20 MM.	2	3089	66%
538	BULON 7/8 X 4 GRADO 5	2	3091	66%
539	UNION PARA CADENA PASO 5/8 SIMPLE ASA-5	2	3093	66%
540	EJE PORTAMARTILLOS CHAMPION MOLINO 48x44	2	3095	66%
541	ALCOHOL EN GEL x 1/4 L	2	3097	66%
542	ALEMITE RECTO 1/4 TIPO BALLONETA	2	3099	66%
543	VALVULA ESFERICA 4 EXTR. BRIDA S150	2	3101	66%
544	BANDA ACOPLAMIENTO ELASTICO GUMMI A 50	2	3103	66%
545	VALVULA GLOBO BRIDADA S150 2 1/2	2	3105	66%
546	BULON 1 X 3 GRADO 5	2	3107	66%
547	VALVULA ROTATIVA PV 310 X 440	2	3109	66%
548	BULON 1 X 3 1/2	2	3111	66%
549	VARILLA ROSCADA DIAM. 7/16	2	3113	66%
550	BANDA ELASTOMERO REX-OMEGA E-80 *SIN MAZ	2	3115	66%
551	CAMISA IGNIFUGA TALLE 52	2	3117	66%
552	BULON ACERO INOX. 5/16 x 1 W. CABEZA FR	2	3119	66%
553	PINTURA BLANCA LATEX X 20 L	2	3121	66%
554	COMPAS EXTERIOR 300 MM (035508)	2	3123	66%
555	PINTURA ROJO BERMELLON X 4 L	2	3125	66%
556	LLAVE COMBINADA 15 MM	2	3127	66%
557	EXTRACTOR EMPAQUETADURA 1/2	2	3129	66%
558	ELECTRODO 6013 / 4 MM. PUNTA AZUL	2	3131	66%
559	placa VW3A 58202(placa salida analogic)	2	3133	66%
560	BULON ACERO MILIMET. 12 X 35	2	3135	67%
561	CUPLA REDUCCION HEMB/HEMB GALV.3/4 A 1/2	2	3137	67%
562	BULON ACERO MILIMET. 5 X 20	2	3139	67%
563	CUPLA REDUCCION P/ SOLDAR 2 A 1 1/2"	2	3141	67%
564	LLAVE COMBINADA 18 MM	2	3143	67%
565	ASLACION TERMICA 1 1/2 X 6 M	2	3145	67%
566	BULON ACERO MILIMET. 8 X 30	2	3147	67%
567	CAMISA OMBU TALLE 52	2	3149	67%
568	BULON 1 X 5	2	3151	67%
569	REVELADOR METAL CHECK AEROSOL	2	3153	67%
570	BARRETA 3/4 X 1000 MM	2	3155	67%
571	RODILLO RETORNO L=1803 MM D=152 MM	2	3157	67%
572	BULON ALLEN 16 X 2 X 100 MM MILIMETRICO	2	3159	67%

573	SALVACAIDA KIT T4 x 20 MTS DE SOGA	2	3161	67%
574	ELECTRODO 7015 / 4 MM. BASICO	2	3163	67%
575	SELLO MECANICO CARTEX 53-00 BQ1EMG 53 MM	2	3165	67%
576	ELECTRODO A.INOX. 2 MM. CONARCO 308L	2	3167	67%
577	BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 37	2	3169	67%
578	LLAVE COMBINADA 28 MM	2	3171	67%
579	SOLDADORA TIG TAURO INVERTER AC- DC 300 A	2	3173	67%
580	ELECTRODO A.INOX./ 2.5 MM. CONARCO 316 L	2	3175	67%
581	TAPAS SOPORTE RUEDA TRIPPER CIN 039-049	2	3177	67%
582	LLAVE COMBINADA 3/16 BAHCO	2	3179	67%
583	GRAMPA U" PARA CAÑO DE 1 1/4"	2	3181	68%
584	BULON ALLEN M. 24 x 3 mm x 50 mm	2	3183	68%
585	CAMPERA RESISTENTE A LA LLAMA TALLE L	2	3185	68%
586	ELECTRODO PHILIPS 55 / 3 MM.	2	3187	68%
587	CAMPERA RESISTENTE A LA LLAMA TALLE XL	2	3189	68%
588	EMPAQUETADURA 1/2 SECC.CUADRADA TEADIT	2	3191	68%
589	TELA ESMERIL Nº 220 GRANO FINO	2	3193	68%
590	LLAVE COMBINADA 32 MM	2	3195	68%
591	TENAZA 2339-200IP	2	3197	68%
592	EMPAQUETADURA 3/4 SECC.CUADRADA ASBERIT	2	3199	68%
593	TIJERA CORTA PERNO 200 MM	2	3201	68%
594	EMPAQUETADURA 3/8 SECC.CUADRADA ASBERIT	2	3203	68%
595	CANDADO SEKUR 50 DOBLE TRABA A BOLILLAS	2	3205	68%
596	EMPAQUETADURA 5/8 SECC.CUADRADA AS	2	3207	68%
597	TRAMPA TERMODINAMICA 1/2 SARCO MOD. TDS	2	3209	68%
598	EMPAQUETADURA CHESTERTON 555 SEC.CUADRAD	2	3211	68%
599	TUBO BEAN HESTERS (OVAL TUBLES)	2	3213	68%
600	EMPAQUETADURA GRAFITADA 3/4	2	3215	68%
601	TUBO POLIETILENO DIAM. 12 mm	2	3217	68%
602	BULON CABEZA HEXAGONAL M10 X 35 G8	2	3219	68%
603	ARANDELA SEGURIDAD MB-8	2	3221	68%
604	LLAVE COMBINADA 9 MM	2	3223	68%
605	HILO CINTA POLIPROPILENO X 4 KG	2	3225	68%
606	BULON 1/2 X 3 1/4" G5 ZINCADO/CADMIADO	2	3227	68%
607	TUERCA 5/16 AUT-	2	3229	69%

	FREN.BICROMATIZADA SECA			
608	BULON HEXAG NC G8 3/8 X 130 TODO ROSCA	2	3231	69%
609	BUJE DE GRILON ROSCA EXPANDIDO	2	3233	69%
610	BULON HEXAG NC G8 5/8 X 150 TODO ROSCA	2	3235	69%
611	TUERCA EXAG.DORADA G5 USS 3/8	2	3237	69%
612	BULON HEXAG.5/8 X 150 MM	2	3239	69%
613	UNION PARA CADENA PASO 5/8 DOBLE ASA 50	2	3241	69%
614	LLave tubo alto impacto 45mm encas. 3/4	2	3243	69%
615	BULON 5/8 X 5 1/2" G5 ZINCADO/CADMIADO	2	3245	69%
616	Llaves Tork - medidas clásicas	2	3247	69%
617	BUJE REDUCCION GALVANIZADO 1 A 3/4	2	3249	69%
618	BULON 1/2 X 4 1/2" G5 ZINCADO/CADMIADO	2	3251	69%
619	ABRAZADERA No.01 GALVANIZ. 25 - 35 MM	2	3253	69%
620	MACHO DE ROSCAR W 1/2 X 12	2	3255	69%
621	ALCOHOL PURO X 1 LT.	2	3257	69%
622	BULON RNF 1/2 X 3 1/2" G8	2	3259	69%
623	VALVULA ESFERICA Ø 1 S150 ER	2	3261	69%
624	ENTREROSCA GALVANIZADA 1/2	2	3263	69%
625	JUNTA ESPIRALADA Ø= 2 S-150	2	3265	69%
626	MANGUITO AJUSTE POLEA TENSORA TRI DAMMAN	2	3267	69%
627	VALVULA MARIPOSA VALVTRONIC 12"	2	3269	69%
628	ENTREROSCA GALVANIZADA 2	2	3271	69%
629	VALVULA RETENCION SPIRAX SARCO 3/4 DCV4	2	3273	69%
630	MARTILLO BOLITA	2	3275	70%
631	CEPILLO ACERO LATONADO 6 X 3/4"	2	3277	70%
632	MARTILLO CHAPISTA PLASTICO 40MM	2	3279	70%
633	JUNTA P/ BRIDA 10 S.150, USO VAPOR	2	3281	70%
634	MASA FORJADA C/MANGO 1 KG	2	3283	70%
635	JUNTA P/ BRIDA 12 S.150, USO VAPOR	2	3285	70%
636	ACOPLAMIENTO EXPANDER ALPE 1500	2	3287	70%
637	ESPATULAS METALICA USO MANUAL	2	3289	70%
638	BULON RNF CAB.ALLEN 1/2 X 3 1/2" P/ACOP	2	3291	70%
639	BOTA DE GOMA CAÑA ALTA TALLE 44	2	3293	70%
640	BRIDA S.O. SERIE 150 DIAM. 3/4	2	3295	70%
641	CUPLA Ø 1/2 INOX 316L S3000 ER	2	3297	70%
642	BULON RNF CAB.ALLEN 5/16 x 1 1/2"P/ACOP	2	3299	70%
643	PINTURA EPOXI MARFIL CHAMPANG X 5 L	2	3301	70%

644	MAZA MINERO 1 1/2 KG	2	3303	70%
645	PINTURA NARANJA ALBA 003 X 4 L	2	3305	70%
646	MECHA 4.50 MM	2	3307	70%
647	PINTURA TABACO ALBA 047 X 4 L	2	3309	70%
648	Equipo respiración autonomo	2	3311	70%
649	CAMISA OMBU TALLE 38	2	3313	70%
650	CINTA CLASSIC FRENO TRADIC. 5M	2	3315	70%
651	EXTRACTOR EMPAQUETADURA 1/4	2	3317	70%
652	VIDRIO PROTECTOR TRANSPARENTE P/CARETA S	2	3319	70%
653	FALSA ESCUADRA BAHCO 9574-250 mm	2	3321	70%
654	ESCALERA ALUMINIO DOBLE 3M DE ALTURA	2	3323	71%
655	CODO 90° Ø 2 INOX 316L S3000 ESW	2	3325	71%
656	Mecha acero rapido 12 mm	2	3327	71%
657	PRISIONERO 1/2 X 2 CABEZA CUADRADA	2	3329	71%
658	MECHA ACERO RAPIDO 12,5 MM	2	3331	71%
659	ARANDELA PLANA 5/16	2	3333	71%
660	BULON RNF CAB.HEX. 1/2 x 1 1/2" P/ACOPL	2	3335	71%
661	PROTECTOR METATARSIANO CALZADO	2	3337	71%
662	MECHA ACERO RAPIDO 14 MM	2	3339	71%
663	PUNTA LANZA FUEL OIL CALDERA CAL001GEV	2	3341	71%
664	MECHA ACERO RAPIDO 14,5 MM	2	3343	71%
665	REDUCCION CONCENTRICA 3 X 2" A°C°	2	3345	71%
666	MECHA ACERO RAPIDO 15 MM	2	3347	71%
667	VIDRIO TEMPLADO DIAM. 220 MM. P/MIRILLA	2	3349	71%
668	MECHA ACERO RAPIDO 16 MM	2	3351	71%
669	Gabinetes mara equipo respiración autono	2	3353	71%
670	MECHA ACERO RAPIDO 17 MM	2	3355	71%
671	REMACHE POP DE 5 X 14	2	3357	71%
672	MECHA ACERO RAPIDO 18 MM	2	3359	71%
673	ADAMITE PARA JUNTAS ESPESOR 0.40 MM.	2	3361	71%
674	MECHA ACERO RAPIDO 19 MM	2	3363	71%
675	ROBINETE COMPRESOR 10 HP	2	3365	71%
676	BULON SUJECION M14 X 60 MM	2	3367	71%
677	RODILLO POLIESTER X 25 CM	2	3369	71%
678	MECHA ACERO RAPIDO 3,5 MM	2	3371	72%
679	RODILLO SUSPENSION L=1829 MM D=152 MM	2	3373	72%
680	Bulones metricos 10 x 40 (todo roscado).	2	3375	72%
681	RUEDA HIERRO/POLIURETANO 150 X 50 MM	2	3377	72%

682	ESCALERA DIALEC. PRFV S2000 4 PELDAÑOS	2	3379	72%
683	SALVACAIDA T4	2	3381	72%
684	CINTA DEMARCATORIA PELIGRO" ROJA/BLANCA	2	3383	72%
685	SELLO MECANICO CARTEX 43-00 BQ1EMG 43 MM	2	3385	72%
686	BULON 1/2 X 1 1/2	2	3387	72%
687	SELLO MECANICO CARTEX ABPN/1,750 BQ1KMG	2	3389	72%
688	BOCALLAVE SX HEX. BAHCO 1/2 X 7/16	2	3391	72%
689	SELLO MECANICO J. CRANE SM 197-110/04	2	3393	72%
690	MECHA ACERO RAPIDO 7 MM	2	3395	72%
691	ADHESIVO MASILLA EPOXI TECNIK P/ACERO...	2	3397	72%
692	MECHA ACERO RAPIDO 7,5 MM	2	3399	72%
693	CUPLA REDUCCION P/ SOLDAR DE 2 A 1"	2	3401	72%
694	ACOPLE RAPIDO MACHO" PICO MAN	2	3403	72%
695	SOPLADOR HOJA MOTOR 4 TIEMPO	2	3405	72%
696	MECHA ACERO RAPIDO 9 MM	2	3407	72%
697	TALADRO PERCUSION BOSCH GSB 20-2	2	3409	72%
698	MEDIA CUPLA ROSCADA A°C° S2000 1 1/2	2	3411	72%
699	Glicerina grado farmacopea	2	3413	72%
700	BUZO AZUL TALLE XXL / N° 7	2	3415	72%
701	GRAMPA U" PARA CAÑO DE 1 1/2"	2	3417	73%
702	BUZO AZUL TALLE XXXL / N° 8	2	3419	73%
703	GRAMPA U" PARA CAÑO DE 3/4"	2	3421	73%
704	NIPLE 3/4 X 200 MM A°C° SCH40 BSPT	2	3423	73%
705	TAPON GALVANIZADO 2	2	3425	73%
706	NIPLE AC INOX 316L Ø= 1/2 x 100 ROSCADO	2	3427	73%
707	GRAMPA GALVANIZADA 1/4 X 3"	2	3429	73%
708	NIPLE DE 1 x 100 MM C-PVC SCH 80	2	3431	73%
709	ARANDELA PLANA 7/8	2	3433	73%
710	BOLSA VIRUTA MEDIANA X 1 KG	2	3435	73%
711	TEE A°C° 1/2 SW S2000	2	3437	73%
712	NIPLE GALVANIZADO 1 X 200	2	3439	73%
713	CAMPERA RESISTENTE A LA LLAMA TALLE XXL	2	3441	73%
714	NIPLE GALVANIZADO 1 X 50	2	3443	73%
715	CAMPERA RESISTENTE A LA LLAMA TALLE XXXL	2	3445	73%
716	ADHESIVO SIKA ANCHORFIX-2 X 300 ML	2	3447	73%
717	BRIDA SLIP ON Ø 1/2 INOX 316L S150	2	3449	73%
718	ESPARRAGO 1 X 165 B7 C/2 TUERCAS	2	3451	73%

719	GUANTE DESCARTABLE LATEX LARGE X 100	2	3453	73%
720	NIPLE GALVANIZADO 1/4 X 50	2	3455	73%
721	APAREJO TIRO SIMPLE 2 TN FORVIS	2	3457	73%
722	NIPLE GALVANIZADO 3/4 X 100	2	3459	73%
723	BROCA FSA 16	2	3461	73%
724	NIPLE GALVANIZADO 3/8 X 50	2	3463	73%
725	GUANTE POLISTRECH MAX MD TALLE 11	2	3465	74%
726	BULON 1/2 X 2	2	3467	74%
727	BROCA MACHO MR 12	2	3469	74%
728	NIPLE Ø 3/4 INOX 316L SCH40S ER	2	3471	74%
729	GUANTE SOLDADOR DE PASCALE DP 32216/17	2	3473	74%
730	BUZO IGNIFUGO TALLE M	2	3475	74%
731	CAÑO COBRE 1/2 SIN COSTURA	2	3477	74%
732	BUZO IGNIFUGO TALLE S	2	3479	74%
733	TUBO ACERO 2 SIN COSTURA SCH.40	2	3481	74%
734	BULON 1/4 X 3/4"	2	3483	74%
735	ABRAZADERA N GALVANIZ. 50 - 65MM.	2	3485	74%
736	OVERALL DESCARTABLE 3M 4565....	2	3487	74%
737	CAÑO GALVANIZADO 2 DIAM.	2	3489	74%
738	BOMBA AERRE MODELO VA-3000 USO PFCL12	2	3491	74%
739	ACOPLAMIENTO ADM P- 125	2	3493	74%
740	PALA DE ALUMINIO CON MANGO	2	3495	74%
741	TUBO RECIBIDOR 1KG 5/8	2	3497	74%
742	PALA PLASTICA C/CABO LARGO	2	3499	74%
743	BULON 5/16 X 1	2	3501	74%
744	PANTALON IGNIFUGO TALLE 40	2	3503	74%
745	ACOPLAMIENTO FALK TIPO T10 TAMAÑO 1050	2	3505	74%
746	ADHESIVO TRABASIL PIEZA CILINDRICA VM-2	2	3507	74%
747	TUERCA 3/8 W G5 ZINCADO/CADMIADO	2	3509	74%
748	CAÑO 1 X 6M, MATERIAL UPVC, SCH 80	2	3511	75%
749	DESTORNILLADOR PHILLIPS BAHCO 150 MM	2	3513	75%
750	CUERPO VALVULA ROTATIVA ALLOCCO 517410	2	3515	75%
751	CANO NEGRO CON COSTURA A-53 DIAM. 4	2	3517	75%
752	BOMBA ECLIPSE E05ELVFX USO P-9208	2	3519	75%
753	BRAZO BARRERA MARCA EUROSBARRA LARGO 3m	2	3521	75%
754	CABLE ACERO NA 11 MM 19 X 7	2	3523	75%
755	ADHESIVO POXIPOL X 700 GRS.	2	3525	75%
756	CABO AMARRE DOBLE CARAN 3008/2	2	3527	75%

757	BULON 5/16 X 2	2	3529	75%
758	CODO 45° P/ SOLDAR HIERRO NEGRO 4	2	3531	75%
759	BUJE REDUCCION ACERO INOX. AISI 304 1/2	2	3533	75%
760	CABO DE AMARRE DE 34 MM X 3 HEBRAS	2	3535	75%
761	UNION PARA CADENA PASO 3/4 SIMPLE ASA-6	2	3537	75%
762	PANTALON IGNIFUGO TALLE 36	2	3539	75%
763	UNION PARA CADENA PASO 5/8 SIMPLE	2	3541	75%
764	PANTALON IGNIFUGO TALLE 38	2	3543	75%
765	BULON 5/8 X 3" G8	2	3545	75%
766	PANTALON OMBU TALLE 36	2	3547	75%
767	V. esferica 8 serie 150	2	3549	75%
768	PANTALON OMBU TALLE 38	2	3551	75%
769	VALVULA ESF. 1 PASO REDUCIDO INOX 316	2	3553	75%
770	BULON 3/16 X 1 CBZA.TANQUE GALVANIZADO	2	3555	75%
771	BRIDA CIEGA 10 A°C° S150	2	3557	75%
772	PANTALON OMBU TALLE 42	2	3559	76%
773	ABRAZADERA No.00 GALVANIZ. 9 - 14 MM.	2	3561	76%
774	CABO DE AMARRE DE 44 MM X 8 HEBRAS	2	3563	76%
775	JUEGO LLAVE-TUBO 1/4 -3/8" BAHCO S330SF	2	3565	76%
776	CODO 90° 4 A°C° SCH40 EXTREMO BISELADO	2	3567	76%
777	JUNTA DE ACRILO NITRILO D 260 MM INT 220	2	3569	76%
778	BOMBA ENGRASE CHERTA 5 KG C/MANG 1,5 M	2	3571	76%
779	JUNTA EN PLANCHAS, 3MM ESP., USO VAPOR	2	3573	76%
780	CAJA PLASTICA 19 BANDEJA-GAVETA	2	3575	76%
781	JUNTA ESPIRALADA 1 S300	2	3577	76%
782	BOTA DE GOMA CAÑA ALTA TALLE 39	2	3579	76%
783	JUNTA ESPIRALADA Ø= 1 S-150	2	3581	76%
784	PANTALON OMBU TALLE 54	2	3583	76%
785	VALVULA ESFERICA Ø 3/4 S150 ER	2	3585	76%
786	BULON 3/4 X 10	2	3587	76%
787	JUNTA ESPIRALADA Ø= 3 S-150	2	3589	76%
788	PANTALON OMBU TALLE 60	2	3591	76%
789	JUNTA ESPIRALADA Ø= 3/4 S-150	2	3593	76%
790	CUPLA HIERRO NEGRO C/ ROSCA DIAM. 1	2	3595	76%
791	VALVULA REGULADORA C/FILTRO Y MANOM. SMC	2	3597	76%
792	ESPARRAGO 7/8 X 130 B7 C/2 TUERCAS	2	3599	76%

793	JUNTA P/ BRIDA 1/2 S.150, USO VAPOR	2	3601	76%
794	CAMISA 3 AGUJEROS EXPANDER ALPE 1500	2	3603	76%
795	VALVULA ROTATIVA MODELO PV 360/360	2	3605	77%
796	PEINE ROSCA WHITWORHT / METRICO	2	3607	77%
797	VALVULA TRAMPA 1 1/2 VALBOL MOD FT40	2	3609	77%
798	AMOLADORA ANGULAR 4 1/2 BOSCH GWS 7-115	2	3611	77%
799	CEPILLO CIRCULAR DE ACERO DIAM. 4	2	3613	77%
800	ACRILICO DE 850X490X10MM P/BHEATER	2	3615	77%
801	CEPILLO DE BRONCE CON MANGO USO MANUAL	2	3617	77%
802	CAMISA IGNIFUGA TALLE 46	2	3619	77%
803	CHAVETA DIAMETRO 5 MM MACIZA EXPANDIDO	2	3621	77%
804	PERNO FUSIBLE EXPANDER ALLIANCE EXP003	2	3623	77%
805	CIERRE DE PUERTA ZARANDA MEGATEX MODELO	2	3625	77%
806	ESPATULA 10 CM ANCHO	2	3627	77%
807	BULON 5/8 X 2 1/2	2	3629	77%
808	ESPATULA MEDIANA BAHCO	2	3631	77%
809	PIEDRA DE CANTERA 0-25 MM	2	3633	77%
810	VIDRIO PROTECTOR VERDE DIN 11 P/CARETA S	2	3635	77%
811	MECHA ACERO RAPIDO 11 MM	2	3637	77%
812	MECHA ACERO RAPIDO 11,5 MM	2	3639	77%
813	FUELLE PERIMETRA TOLVA BALANZA EMBARQUE	2	3641	77%
814	ACOPLAMIENTO CHAIN FLEX 6020,DIAMETRO EJ	2	3643	77%
815	VALVULA RETENCION 1/2 PVC U ROSCAD	1	3644	77%
816	CUBIERTA BICICLETA RODADO 26	1	3645	77%
817	PURGADOR AUTOMATICO DRECAF DA-100 1/2	1	3646	77%
818	EMPAQUETADURA CHESTERTON MOD.555 SECC.3/	1	3647	77%
819	TUERCA M - 6	1	3648	77%
820	BULON ALLEN 1 1/4 X 5 ROSCA W G5....	1	3649	77%
821	COBREDO DE LLAVE BAHCO 7/8	1	3650	77%
822	EMPAQUETADURA GRAFITADA DE 1/2	1	3651	77%
823	SELLO MECANICO MONORRESORTE DIAM. 100 mm	1	3652	78%
824	BULON ALLEN 1/2 X 2" CABEZA FRESADA	1	3653	78%
825	Tuberías y accesorios para TN4, 5 y 6	1	3654	78%
826	EMPAQUETADURA P/BOMBA CALDERA 5/16	1	3655	78%

827	Dispositivo T4" para PLANO INCLINADO	1	3656	78%
828	ENFRIADOR ACEITE TERMODINAMICA 700 CF	1	3657	78%
829	PANTALON OMBU TALLE 60....	1	3658	78%
830	ENTREROSCA 1/2 A°C°	1	3659	78%
831	Placa orificio 3 AISI 316	1	3660	78%
832	ADHESIVO POXILINA X 1 KG 10 MIN	1	3661	78%
833	BULON 3/8 X 1 1/4" G5	1	3662	78%
834	ENTREROSCA AC INOX 316L Ø= 3/4 ROSCADA	1	3663	78%
835	CONECTOR RECTO 3/8 -3/8" NPT INOX 316	1	3664	78%
836	ENTREROSCA GALVANIZADA 1	1	3665	78%
837	CUPLA Ø 3/4 INOX 316L S3000 ER	1	3666	78%
838	BULON ALLEN 1/4 X 1	1	3667	78%
839	Bulon 5/8 x 8 Gr 5	1	3668	78%
840	BULON ALLEN 1/4 X 1 CABEZA FRESADA	1	3669	78%
841	V#lvula de retenci#n s/adjunto	1	3670	78%
842	APILADOR MANUAL CAP. MAX 2500 KG	1	3671	78%
843	VALVULA ESFERICA 8 S150 ASTM A216	1	3672	78%
844	Acople macho 1 c/niple p/conex.mang.	1	3673	78%
845	VENTILADOR AXIAL TORRE ENFRIAMIENTO	1	3674	78%
846	EQUIPO LLUVIA TALLE S CAPA Y PANTALON	1	3675	78%
847	PERNO VOLCABLE 102.588 (633285) P/GRANUL	1	3676	78%
848	ABRAZADERA No.11 GALVANIZ. 75 - 90 MM.	1	3677	78%
849	CODO 45° Å 2 INOX 316L S3000 ESW	1	3678	78%
850	ABRAZADERA P/ FRL AIRE COMPRIMIDO 0.403.	1	3679	78%
851	CODO 90° Ø 3 INOX 316	1	3680	78%
852	BULON ALLEN 3/8 X 3/4	1	3681	78%
853	CODO 90° A°C° CON COSTURA A-53 8" SCH40	1	3682	78%
854	EQUIPO SOLDADURA INV-300 C 380V 3,25 MM	1	3683	78%
855	SALVACAIDA T5	1	3684	78%
856	BOTA GOMA BOMBERO TALLE 44	1	3685	78%
857	Compra de un Prensa Platos	1	3686	78%
858	BULON ALLEN 5/8 X 2"	1	3687	78%
859	Tapon de 1/2 Acero Carbono	1	3688	78%
860	ESCALERA MADERA TIJERA 6 M	1	3689	78%
861	TEJIDO ZARANDA MEGATEX FINOS 4,2 X 4,2 M	1	3690	78%
862	BULON ALLEN CON CABEZA 1 X 2 W	1	3691	78%

863	TRABA SEGURIDAD P/GANCHO APAREJO 1 TN...	1	3692	78%
864	ESCUADRA BASICA BAHCO MEDID 2049/250 mm	1	3693	78%
865	DESTORNILLADOR NEUMATICO COMPACTO 10 MM	1	3694	78%
866	ESCUADRA SOMBRERO 90° 300 X 200 MM	1	3695	78%
867	BOMBA ENGRASE 3 KG C/MANG 1,5 M	1	3696	78%
868	ESFERA FLOTANTE COBRE 300 MM	1	3697	78%
869	DIAFRAGMA VITON VALAM P/VALVULA 12	1	3698	78%
870	ESLINGA P/ ZARANDA MEGATEX 4280 CORTA R	1	3699	79%
871	VALVULA CONTROL 2 1/2 KEA 73 PTSUSS.	1	3700	79%
872	ESLINGA SINTETITA LARGO= 1000 MM	1	3701	79%
873	VALVULA ESFERICA 2 VAPOR BRIDA S150	1	3702	79%
874	ESLINGA SINTETITA LARGO= 2000 MM	1	3703	79%
875	VALVULA HIDRAULICA HYSTAR P/PESCANTE	1	3704	79%
876	ESMALTE ACONDICIONADOR WASH PRIMER X 20L	1	3705	79%
877	VALVULAS ESFERICA 1" S300 USO VAPOR BRI	1	3706	79%
878	ESPACIADOR 5/8 H4030753 CHAMPION X 16MM	1	3707	79%
879	COBREADO DE LLAVE BAHCO 11/16	1	3708	79%
880	BOTA NEGRA MEDIA CAÑA TALLE 40	1	3709	79%
881	COBREADO DE LLAVE BAHCO 25 mm	1	3710	79%
882	BULON CAB. HEXAGONAL M14 X 30 MM	1	3711	79%
883	COBREADO DE LLAVE BAHCO 30 mm	1	3712	79%
884	ARANDELA ESTRELLA 5/16" AISI 304	1	3713	79%
885	PINTURA ESMALTE SINTETICO VERDE X 20 L	1	3714	79%
886	ESPARRAGO 1 ENSAMBLE BRIDA GRANUL.(103.	1	3715	79%
887	PINON N° 23 BOMBA FUCHINECO FR70SB	1	3716	79%
888	BULON CABEZA FRESADA 3/8 X 1 3/4"....	1	3717	79%
889	POLEA COMBINADA 6 Y 6 CANALES DIAMETRO 3	1	3718	79%
890	ESPARRAGO 1 X 190 M.M - B7 C/TUERCAS	1	3719	79%
891	CODO 90°; P/ SOLDAR HIERRO NEGRO	1	3720	79%
892	ESPARRAGO 1 1/8 X 7 1/2" ASTM A 193 B7	1	3721	79%
893	CODO 90° 3 A°C° SCH40 EXTREMO BISELADO	1	3722	79%
894	BOTA NEGRA MEDIA CAÑA TALLE 43	1	3723	79%

895	Repuesto Upper Linkage Shutter Assembly	1	3724	79%
896	ARANDELA GROWER 1	1	3725	79%
897	BULON 3/8 x 5" GRADO 5 ZINCADO O CADMIA	1	3726	79%
898	ACOPLAMIENTO ESTRELLA FC-20 (CUERPO Y ES	1	3727	79%
899	SELLO MECANICO CARTEX 43-00 BQEVMG 43 MM	1	3728	79%
900	BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 35	1	3729	79%
901	SIN FIN SILO DIARIO TRAMO 2900 MM	1	3730	79%
902	BULON EX.G5 W 1/2x5	1	3731	79%
903	TALADRO PERCUSION BOSCH GSB 14,2 VE-2	1	3732	79%
904	BULON EX.G5 W 3/8x3	1	3733	79%
905	TAPON 3/4 A°C° S2000 ROSCA W	1	3734	79%
906	BULON EX.G5 W 3/8x5	1	3735	79%
907	TAPON GALVANIZADO 3/8	1	3736	79%
908	BULON G 8.8 3/8 X 3" C/TUERC. AUTOF..	1	3737	79%
909	Tee 2 A°C° sch40 extr. Socket Weld	1	3738	79%
910	BULON GALVANIZADO 1/2 X 4 1/2	1	3739	79%
911	AMOLADORA BANCO 1 HP TRIFASICA 8	1	3740	79%
912	ESPARRAGO 5/8 X 95 B7 C/2 TUERCAS 2H...	1	3741	79%
913	TORNILLO AUTOPERFORANTE 1/4 X 2" CHAPA	1	3742	79%
914	ESPARRAGO 7/8 NF MANCHON GRANULADORA	1	3743	79%
915	TRAMPA FLOTADOR SPIRAX SARCO 1 1/2	1	3744	79%
916	ARANDELA GROWER 3/16	1	3745	79%
917	TUBO DE VIDRIO P/NIVEL (AGUA BLANDA) 15.	1	3746	79%
918	Esparrago ø 1 1/2 - Material SAE 4340	1	3747	80%
919	TUBO PUNTA HEXAGONAL 9 MM	1	3748	80%
920	ESPARRAGO/TUERCA 5/8 X 6" GALVANIZADO	1	3749	80%
921	BULON 7/8 X 7 1/2" G8	1	3750	80%
922	BULON HEXAG NC G8 3/8 X 130 TODO R	1	3751	80%
923	DIAFRAGMA NBR N° 3135600142 PX90/PX100	1	3752	80%
924	ARANDELA GROWER 3/4	1	3753	80%
925	UNION DE TUBO 3/8 INOX AISI 316	1	3754	80%
926	BULON HEXAG NC G8 5/8 X 150 TODO R	1	3755	80%
927	UNION PARA CADENA PASO 3/4 SIMPLE	1	3756	80%
928	ESPIGA ELASTICA 6 X 65 MM MOTOR 132/160	1	3757	80%
929	DISCO CORTE METAL 7 X 3,2 X 22,2 MM....	1	3758	80%
930	Estanterias tipo repisa para amurar	1	3759	80%

931	VALVULA ESCLUSA 8 S150 ASTM A216	1	3760	80%
932	ESTATOR FRISTAM NÂ° 1458620555	1	3761	80%
933	Duchas con lavajos	1	3762	80%
934	ESTRELLA DE GOMA ACOPLAMIENTO FC-20	1	3763	80%
935	VALVULA ESFERICA 3/4 CPO.BCE.Y ESF.INOX	1	3764	80%
936	ESTRELLA DE GOMA ACOPLAMIENTO FC-30	1	3765	80%
937	VALVULA FLOTANTE BRONCE 4	1	3766	80%
938	ARANDELA GROWER 3/4 ZINCADO/CADMIADO	1	3767	80%
939	VALVULA MARIPOSA VALVTRONIC 16"	1	3768	80%
940	ESTRELLA TUPAC M2 (8 ALET)	1	3769	80%
941	EMPAQUETADURA 1 SECC.CUADRADA ASBERIT 2	1	3770	80%
942	BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 38....	1	3771	80%
943	EMPAQUETADURA SECC.CUADRADA TEADIT 3/8	1	3772	80%
944	Bulon M24 x 3 Grado 10.9	1	3773	80%
945	V-RING 250..	1	3774	80%
946	BULON METRICO M12 X 1,75 X 100 MM 8.8	1	3775	80%
947	COBREADO DE LLAVE BAHCO 14 mm	1	3776	80%
948	FAB. CARCAZA P/ BARRERA DE BALANZA CAMIO	1	3777	80%
949	PAPEL ESPAÑA ESP: 0.40 MM.	1	3778	80%
950	FAJA DE IZAJE 2000 KG X 1000 MM	1	3779	80%
951	PERNO FUSIBLE PARA RA6	1	3780	80%
952	FAJA DE IZAJE 4000 KG X 1000 MM	1	3781	80%
953	PICO DE CORTE AL-SAF G1- P7/10	1	3782	80%
954	BULON MILIMET. M27 X 120 - DIM912	1	3783	80%
955	ACOPLAMIENTO ADM P- 92	1	3784	80%
956	FICHA HEMBRA 10 A. LINEA MODULAR	1	3785	80%
957	PINTURA BLANCA LATEX X 20 L....	1	3786	80%
958	BULON MILIMET. M4 X 4	1	3787	80%
959	COBREADO DE LLAVE REG. BAHCO 18	1	3788	80%
960	FIELTRO EN PLANCHA ESPESOR 6 MM X 1600..	1	3789	80%
961	PINZA REGULABLE BAHCO 222/F MP	1	3790	80%
962	FILTRO Y " SARCO MOD. ATA DIAM. 3/4"	1	3791	80%
963	PISTOLA IMPACTO NEUMATICA 1/2	1	3792	80%
964	VALVULA ESFERICA 6 S150 TIPO AF	1	3793	80%
965	PLANCHA DE TEFLON 2400 X 180 X 10 MM.	1	3794	81%
966	BULON MILIMET. M6 X 10	1	3795	81%
967	CODO 45° P/ SOLDAR HIERRO NEGRO 3	1	3796	81%
968	FILTRO MARCA MSA MODELO 87B	1	3797	81%

	D1041000			
969	PRISIONERO ALLEN SIN CABEZA 3/8 X 1 1/2	1	3798	81%
970	BULON PALETA TOASTERS LINEA 2 G.L.	1	3799	81%
971	CODO 90° 2 A°C° S2000 EXTR. SOCKET WELD	1	3800	81%
972	Filtro para pileta de torre	1	3801	81%
973	REDUCCION A°C° 1 1/2 a 1" SCH 40	1	3802	81%
974	FILTRO Y SPIRAX SARCO BRIDADO S150 2	1	3803	81%
975	REGLA FLEXIBLE INOX. 1000 MM	1	3804	81%
976	FILTRO Y SPIRAX SARCO BRIDADO S150 3	1	3805	81%
977	CODO 90° 1 , MATERIAL UPVC, SCH80	1	3806	81%
978	BULON PARA CANGILON 3/8 X 1 1/2	1	3807	81%
979	RETEN 114x88.9x7 Vitton,1 labio, resorte	1	3808	81%
980	Filtros A152 603	1	3809	81%
981	CODO 90° ACERO INOX. 1/4 ROSCADO	1	3810	81%
982	FIN DE CARRERA STONEL 6ES79720BB600XA0	1	3811	81%
983	BANDA PARA TECNOPERIFLEX 22-1	1	3812	81%
984	BULON PARA CANGILON 3/8 X 1 1/2	1	3813	81%
985	SELLO ESTOPLAST DIAMETRO 40 MM TIPO F	1	3814	81%
986	46 Tableros/Carteles DNA	1	3815	81%
987	CODO 90° P/ SOLDAR HIERRO NEGRO 6	1	3816	81%
988	BULON RNF 1/2 X 3 1/2" G8...	1	3817	81%
989	SELLO V-RING 40 MM NITRILO....	1	3818	81%
990	Gabinetes mangueras contra incendio	1	3819	81%
991	BANDOLERA REFLECTIVA XXL	1	3820	81%
992	BULON RNF CAB.ALLEN 1/2 x 2 1/2" P/ACOP	1	3821	81%
993	Sonda 729865 B SKF	1	3822	81%
994	BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 40..	1	3823	81%
995	Tanques de acuerdo a pliego L-3268	1	3824	81%
996	BULON RNF CAB.ALLEN 3/8 x 2" P/ACOPLE F	1	3825	81%
997	Tapon 1 PVC	1	3826	81%
998	GARRA PARA IZAJE VERTICAL P/CHAPA MOD: T	1	3827	81%
999	TAPON AC.INOX AISI 316L 2 S300	1	3828	81%
1000	GAS BUTANO PARA SOLDADURA TUBO CAP.1 KG	1	3829	81%
1001	BARRETA SACACLAVO 3/4 X 80 CM	1	3830	81%
1002	GAVETA PLASTICA 305 x 208 x 152MM	1	3831	81%
1003	Tapones con cadena de seguridad	1	3832	81%
1004	ABRAZADERA GALV. CREMALLERA 170/190 MM	1	3833	81%

1005	TE HEMB/HEMB ROSCADA ACERO INOX. 1/2	1	3834	81%
1006	GOMA PARA O'RINGS TIPO BUNA DIAM.12 MM	1	3835	81%
1007	TEE Ø 1/2 INOX 316L S3000 ESW	1	3836	81%
1008	GRAMPA U" PARA CAÑ'O DE 1 1/4"	1	3837	81%
1009	BICICLETA TIPO INGLES DOBLE CAÑO R26	1	3838	81%
1010	GRAMPA U" PARA CAÑ'O DE 2 1/2"	1	3839	81%
1011	BULON 5/8 X 2 1/2" G5 ZINCADO/CADMIADO	1	3840	81%
1012	GRAMPA U" PARA CAÑ'O DE 3"	1	3841	82%
1013	TOBERA PARA SIFON A VAPOR MODELO S50	1	3842	82%
1014	BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 41..	1	3843	82%
1015	ACOPLAMIENTO TECNOPERIFLEX 14-1	1	3844	82%
1016	ABRAZADERA GALV. CREMALLERA 170/190 MM..	1	3845	82%
1017	TRABA SEGURIDAD P/GANCHO APAREJO 5 TN...	1	3846	82%
1018	GRAMPA U" PARA CAÑO DE 1"	1	3847	82%
1019	Transformador Variable Universal	1	3848	82%
1020	GRAMPA U" PARA CAÑO DE 1/2"	1	3849	82%
1021	CUPLA REDUCCION P/ SOLDAR DE 4 A 3"	1	3850	82%
1022	GRAMPA U" PARA CAÑO DE 1/4"	1	3851	82%
1023	BOCALLAVE SX HEX. BAHCO 1/2 X 7/8	1	3852	82%
1024	GRAMPA U" PARA CAÑO DE 2"	1	3853	82%
1025	TUBO PUNTA HEXAGONAL 12 MM	1	3854	82%
1026	GRAMPA U" PARA CAÑO DE 3"	1	3855	82%
1027	DESTORNILLADOR PHILIPS 6 X 100 MM	1	3856	82%
1028	Bulones mecanizados	1	3857	82%
1029	TUERCA 3/4 G5 ZINCADO/CADMIADO	1	3858	82%
1030	GRAMPA U" PARA CAÑO DE 4"	1	3859	82%
1031	BULON 7/8 X 3 GRADO 8 (DUREZA 10.9)	1	3860	82%
1032	GRAMPA U" PARA CAÑO DE 8"	1	3861	82%
1033	TUERCA AUTOFRENANTE 1/4 W	1	3862	82%
1034	Bulones metrico 10 x 30 (todo roscado).	1	3863	82%
1035	TUERCA M - 10	1	3864	82%
1036	GRAMPA OLMAR 1/2	1	3865	82%
1037	Tuerca p/ bulones metricos....	1	3866	82%
1038	GRAMPA OLMAR N°40 P/CAÑO DE 1 1/4	1	3867	82%
1039	UNION DOBLE AISI 304 DIAM.1	1	3868	82%
1040	GRAMPA OLMAR N°52 P/CAÑO DE 1 1/2	1	3869	82%
1041	UNION PARA CADENA PASO 1 1/4 SIMPLE ASA-	1	3870	82%
1042	GRILLA PARA ACOPLAMIENTO FALK 1150 T10	1	3871	82%

1043	BULON ACERO 1 X 3 1/2 GRADO 8	1	3872	82%
1044	GRILLETE METALICO 5/8 G-209A 5 TN	1	3873	82%
1045	V. esferica 2 en Acero comun	1	3874	82%
1046	GRILLETE METALICO 7/8 G-4161 6,5 TN	1	3875	82%
1047	Valv esf 3/4 VAPOR-CpoAC-esf316-s150	1	3876	82%
1048	Grua 90 tn para	1	3877	82%
1049	VALVULA DIRECCIONAL VD-14-1 PLATAF. VOLC	1	3878	82%
1050	Bulones metrico 10 x 35 (todo roscado).	1	3879	82%
1051	BOMBA PRINC LMC-MOD.S 4535/60 A 38/1L CA	1	3880	82%
1052	GUANTE CAUCHO NITRILO AZULES	1	3881	82%
1053	VALVULA ESFERICA 1 1/2 SW ESFERA INOX	1	3882	82%
1054	Acople r#pido	1	3883	82%
1055	VALVULA ESFERICA 2 CUERPO AISI 316 ROSC	1	3884	82%
1056	Accesorio Pala Cargador Marca OM 500 F	1	3885	82%
1057	VALVULA ESFERICA 3 PASO TOTAL AISI 316	1	3886	82%
1058	ADHESIVO PVC WELD-ON IPS-717 P/UPVC	1	3887	82%
1059	BOTA DE GOMA CAÑA ALTA TALLE 38	1	3888	83%
1060	GUANTE DESCART. LATEX MEDIUM PCK X 100	1	3889	83%
1061	ACOPLE ESTRIADO BOMBA HIDRAULICA CALADOR	1	3890	83%
1062	Acople r#pido 2	1	3891	83%
1063	VALVULA GLOBO 2 BRIDADA S.300 PARA VAPO	1	3892	83%
1064	GUANTE DESCARTABLE LATEX MEDIUM X 100	1	3893	83%
1065	Acople hembra 1 c/rosca macho 1" A.inox	1	3894	83%
1066	ARANDELA GROWER 5/8 ZINCADO/CADMIADO	1	3895	83%
1067	VALVULA REGUL.CAUDAL FN03-20 PLATAF.VOLC	1	3896	83%
1068	Aceite Lubricante	1	3897	83%
1069	VALVULA RETENCION INOX 1 1/2 DN 40 PN16	1	3898	83%
1070	TUERCA M12 ACERO INOXIDABLE	1	3899	83%
1071	Valvula shut off segun adjunto	1	3900	83%
1072	GUANTE NITRILO GRANDE X 100	1	3901	83%
1073	VARILLA ROSCADA DIAM. 1/4	1	3902	83%
1074	ARANDELA GROWER 7/8	1	3903	83%
1075	bulon alem M12 * 1.75 * 70 mm	1	3904	83%
1076	GUANTE PUÑO CORTO DESCARNE&#	1	3905	83%
1077	EMPAQUETADURA CHESTERTON MOD.412 SECC.3/	1	3906	83%

1078	ARANDELA GROWER ACERO INOX. 5/8	1	3907	83%
1079	Zaranda Manual Oficial para TRIGO	1	3908	83%
1080	Botines modelo elite numero 44	1	3909	83%
1081	COBREADO DE LLAVE BAHCO 13 mm	1	3910	83%
1082	BOYA LUMINOSA AUTOENCENDIDO 38 CM	1	3911	83%
1083	PANTALON OMBU TALLE 58	1	3912	83%
1084	BRAZO ARTICULADO CARGA GOMA T-1000	1	3913	83%
1085	COBREADO DE LLAVE BAHCO 19 mm	1	3914	83%
1086	ARANDELA GROWER M14	1	3915	83%
1087	COBREADO DE LLAVE BAHCO 24 mm	1	3916	83%
1088	Arandela Grower M24	1	3917	83%
1089	COBREADO DE LLAVE BAHCO 28 mm	1	3918	83%
1090	GUARDACABOS PARA CABLE DE ACERO DE 1/8	1	3919	83%
1091	PERNO FUSIBLE PELLETEADORA GPL2 Y PEL001	1	3920	83%
1092	ZUNCHADORA CINTA BAND IT-CINTA INOX	1	3921	83%
1093	PERNO VOLCABLE FILTRO BBA P502	1	3922	83%
1094	GUÍA PARTE Nº 243501229100 VIKING K4124A	1	3923	83%
1095	PICO MANGO MADERA 528 MM	1	3924	83%
1096	Habilitación foguistas	1	3925	83%
1097	COBREADO DE LLAVE BAHCO 36 mm	1	3926	83%
1098	BRIDA 2 PVC	1	3927	83%
1099	PINTURA ALUMINIO DE ALTA TEMP. x 20 l	1	3928	83%
1100	BUZO IGNIFUGO TALLE XXXL	1	3929	83%
1101	PINTURA AZUL AZULEJO ALBA 032 X 4 L	1	3930	83%
1102	CAÑ‘O ESTRUCTURAL DIAM	1	3931	83%
1103	PINTURA EPOXI ANTICORR. RAL 1021 X 20 L	1	3932	83%
1104	HIDROLAVADORA 21 HP 200 BAR NAFTA	1	3933	83%
1105	COBREADO DE LLAVE DE CAÑO 143	1	3934	83%
1106	CAÑO GALVANIZADO 1 DIAM.	1	3935	84%
1107	COBREADO DE LLAVE REG. BAHCO 8	1	3936	84%
1108	HOJA CIERRA 2 608 630 030 BOSCH T101B	1	3937	84%
1109	PINZA PORTA ELECTRODO 400 AM HELICTOR	1	3938	84%
1110	BRIDA AºCº 4 SCH 40	1	3939	84%
1111	Pinza seeger (para cerrar)	1	3940	84%
1112	CAA'O ESTRUCTURAL DIAM. 33 MM. ESP:3MM	1	3941	84%
1113	PIÑON Z= 24 PASO 5/8 SIMPLE HILERA	1	3942	84%

1114	CAA'O ESTRUCTURAL DIAM. 38 MM. ESP:2MM.	1	3943	84%
1115	CODO 45° 6 A°C° RADIO LARGO SCH40	1	3944	84%
1116	IMPULSOR VORTEX BBA FABC KAW60 IR5	1	3945	84%
1117	BULON 3/4 X 3	1	3946	84%
1118	Infinit Lander Brown (Funcional) N 41	1	3947	84%
1119	POLEA 10 CANALES SPB DIAM. 1200 MM	1	3948	84%
1120	Infinit Lander Brown(funcional) N 42	1	3949	84%
1121	POSICIONADOR ELECTRONEUMATICO EP5	1	3950	84%
1122	Infinit Lander Brown(funcional) N 45	1	3951	84%
1123	PRECINTO TC-35 ROJO NUMERADO 350 MM	1	3952	84%
1124	Inspección INSPECTORATE	1	3953	84%
1125	PRISIONERO 5/8 X 5 CABEZA CUADRADA	1	3954	84%
1126	BRIDA A°C° 1 S300 SLIP ON	1	3955	84%
1127	CODO 90° A°C°#1	2	3956	84%
1128	JUEGO CARCAZA FAS 12 LP.-	1	3957	84%
1129	CODO 90° 1 , MATERIAL UPVC, SCH80	1	3958	84%
1130	JUEGO CARCAZA FAS 16 LP.-	1	3959	84%
1131	Purga aire c ruptores vacio 1/2 - Adjun	1	3960	84%
1132	JUEGO CARCAZA FAS 18 LP.-	1	3961	84%
1133	Reduc exc 4a2 ACsch40 Extr Bisel	1	3962	84%
1134	Juego de Destornilladores Phillips	1	3963	84%
1135	REDUCCION CONCENTRICA 1 1/2 A 3/4" INOX	1	3964	84%
1136	Juego de destornilladores planos	1	3965	84%
1137	REDUCTOR VOLANTE P/VALVULA 8 B82	1	3966	84%
1138	BRIDA A°C° 2 S300 SLIP ON	1	3967	84%
1139	REGULADOR PRESION TUBO NITROGENO	1	3968	84%
1140	Juego de Topes para Balanzas Camiones	1	3969	84%
1141	CODO 90° HEMBRA/HEMBRA FUND. 2 1/2 S150	1	3970	84%
1142	Juego de tubos con criquets	1	3971	84%
1143	REPARACION BBA, SACAPOL S 2000	1	3972	84%
1144	JUEGO HERRAMIETA DE GOLPE NUMERO	1	3973	84%
1145	CODO 90Â° PVC 1/2 ROSCA BSPT	1	3974	84%
1146	JUEGO LETRA CALADO 30 MM	1	3975	84%
1147	retencion 1	1	3976	84%
1148	JUEGO LETRA CALADO 70 MM	1	3977	84%
1149	RODAMIENTO 6211Z (con blindaje metalico)	1	3978	84%
1150	BRIDA A°C° 3 S300 SLIP ON	1	3979	84%

1151	CODO 90° HEMB/HEMB GALVANIZADO 1	1	3980	84%
1152	Cable de Celda de Carga de 3,5 metros	1	3981	84%
1153	ROTOR C/EJE NÂ° 22 BBA FUCHINECCO FR70SB	1	3982	85%
1154	Cable de Celda Digital x 1 metro	1	3983	85%
1155	BANDA PARA TECNOPERIFLEX 25:1	1	3984	85%
1156	Cable de Datos 1.5m p/DSP Logger MX300	1	3985	85%
1157	BULON 3/8 x 1 1/4 CABEZA FRESADA BRONCE	1	3986	85%
1158	Cable unifilar 2.5	1	3987	85%
1159	SELLO FRISTAM FS 3552 NÂ° 1802601127	1	3988	85%
1160	Juego macho p/bulones metricos	1	3989	85%
1161	CODO 90° P/ SOLDAR HIERRO NEGRO 3/4	1	3990	85%
1162	JUEGO MECHA DE 5 A 12 MM	1	3991	85%
1163	Codos 3/8 con rosca H NPT Aisi 316	1	3992	85%
1164	JUEGO NUMERO CALADO 30 MM	1	3993	85%
1165	SELLO MECANICO MONORRESORTE DIAM. 80 mm	1	3994	85%
1166	JUEGO NUMERO CALADO 70 MM	1	3995	85%
1167	Servicio de andamios	1	3996	85%
1168	JUEGO PUNTA PARA TESTER YF-3502	1	3997	85%
1169	Codos de 6'' plasticos	1	3998	85%
1170	JUEGO TUBO COMPLETO ENCASTRE 1/2	1	3999	85%
1171	SOGA NAUTICA DE NYLON DE 6 MM	1	4000	85%
1172	JUNTA ESPIROMETALICAS CW SS304 D 6	1	4001	85%
1173	SOLVENTE DIELECTRICO ANTIEXPLOSIVO KENS	1	4002	85%
1174	JUNTA ESPIROMETALICAS CW SS304 D 8	1	4003	85%
1175	CONEXION FLEXIBLE 2 S150 BOMBA BARRO	1	4004	85%
1176	JUNTA ACRILO NITRILO DIAM 170 MM INT 130	1	4005	85%
1177	TAMBOR MANDO ENGOMADO D=1000 MM A=950 MM	1	4006	85%
1178	CABLECANAL RANURADO 100 X 70 MM ZOLODA	1	4007	85%
1179	TAPA SELLO BOMBA KSB CPK 32-250	1	4008	85%
1180	JUNTA ANULAR KLINGER C4430 850 MM	1	4009	85%
1181	TAPON 1 A°C° S2000 RO	1	4010	85%
1182	CABLECANAL RIGIDO 100 X 50 MM ZOLODA	1	4011	85%
1183	TAPON 1/2 A° C° S2000 ROSCA W	1	4012	85%
1184	JUNTA DE ACRILO NITRILO DIAM 360 INT 320	1	4013	85%
1185	CONECTOR RECTO JIC37 5/8 NF X 1/4"	1	4014	85%

1186	JUNTA DE TEFLON 1 3/4 LANZA QUEMADOR CA	1	4015	85%
1187	TAPON CONICO ALUMINIO DIAMETRO 15 MM	1	4016	85%
1188	CABLECANAL RIGIDO 40 X 50 MM ZOLODA	1	4017	85%
1189	Control remoto para malacate el#ctrico	1	4018	85%
1190	BRIDA A°C° S150 SLIP ON 10	1	4019	85%
1191	CORONA DENTADA Z= 26 PASO 1 1/2	1	4020	85%
1192	CABO AMARRE TRENZ. POLIESTER 1 X 160 M	1	4021	85%
1193	TAPON HIERRO NEGRO DIAM. 1	1	4022	85%
1194	JUNTA ESPIRALADA 1 1/2 S300	1	4023	85%
1195	Tarjeta Guma por Evento Dia de los Ni#os	1	4024	85%
1196	JUNTA ESPIRALADA 10 S300	1	4025	85%
1197	Bateria IKUSI Modelo BT06K	1	4026	85%
1198	JUNTA ESPIRALADA 12 S150	1	4027	85%
1199	CUCHARA ALBAÑIL 51/2	1	4028	85%
1200	JUNTA ESPIRALADA 2 S300	1	4029	86%
1201	CUCHILLA TIJERA CORTA PERNO	1	4030	86%
1202	JUNTA ESPIRALADA 3 S300	1	4031	86%
1203	Cuerpo mang 1 1/2	1	4032	86%
1204	JUNTA ESPIRALADA 4 S150	1	4033	86%
1205	TELA ESMERIL N° 150 GRANO MEDIANO	1	4034	86%
1206	JUNTA ESPIRALADA 4 S300	1	4035	86%
1207	TELA ESMERIL N°150 GRANO MEDIANO...	1	4036	86%
1208	brida adaptaci#n y montaje de conjunto	1	4037	86%
1209	TENAZA RUSA (ARMADOR) 300 MM	1	4038	86%
1210	BRIDA A°C° 1 SCH 40	1	4039	86%
1211	TIJERA HOJALATERO 16 NS 12H	1	4040	86%
1212	cadena calibracion 50kg/mt p/bal.Merrick	1	4041	86%
1213	TIJERA CORTA PERNO 750 MM	1	4042	86%
1214	cadena calibracion 80kg/mt p/bal.Merrick	1	4043	86%
1215	BULON 5/8 X 4" G5 ZINCADO/CADMIADO	1	4044	86%
1216	JUNTA ESPIROMETALICAS CW SS304 D 3	1	4045	86%
1217	TORNILLO PARA MADERA 16 X 20	1	4046	86%
1218	JUNTA EXPANSION D 1 L 70 MM AISI 3	1	4047	86%
1219	tornillo sin fin rectificadora de rolos	1	4048	86%
1220	JUNTA EXPANSION D3 L 85MM PTFE AISI316L	1	4049	86%
1221	TRABA SEGURIDAD P/GANCHO APAREJO 2 TN...	1	4050	86%
1222	JUNTA P/ BRIDA 1 S.150, USO VAPOR	1	4051	86%
1223	TRAMPA DE VAPOR 1 TAG.13445 MOD.TDS52	1	4052	86%

1224	JUNTA P/ BRIDA 1 1/2 S.150, USO VAPOR	1	4053	86%
1225	TRAMPA TERMODINAMICA 1 SARCO MOD. TDS-5	1	4054	86%
1226	JUNTA P/ BRIDA 1 1/4 S.150, USO VAPOR	1	4055	86%
1227	TRINCHETA / CUTER DE SEGURIDAD RETRACTIL	1	4056	86%
1228	Cadena de eslabones inoxidable	1	4057	86%
1229	Analizador de gases Testo 340	1	4058	86%
1230	CADENA DERECHO CORTO 4 X 26 X 15 MM	1	4059	86%
1231	TUBO COBRE DIAM. 3/8	1	4060	86%
1232	CADENA MANDO REDLER PASO 1 3/4 SIMPLE AS	1	4061	86%
1233	TUBO DE VIDRIO P/NIVEL L=1220/ESP=3/DIAM	1	4062	86%
1234	JUNTA P/ BRIDA 16 S.150, USO VAPOR	1	4063	86%
1235	Antiparra ALTIMETER (Polvillo)	1	4064	86%
1236	CADENA MANDO REDLER PASO 1/2 SIMPL	1	4065	86%
1237	TUBO PUNTA HEXAGONAL 1/4	1	4066	86%
1238	CADENA MANDO REDLER PASO 5/8 DOBLE ASA 5	1	4067	86%
1239	TUBO PUNTA HEXAGONAL 5/16	1	4068	86%
1240	CADENA MANDO REDLER PASO 5/8 SIMPLE ASA	1	4069	86%
1241	ADHESIVO LOCTITE 567 X 50 ML.	1	4070	86%
1242	JUNTA P/ BRIDA 3/4 S.150, USO VAPOR	1	4071	86%
1243	Tuerca 1/2 Acero Inoxidable	1	4072	86%
1244	Cafetera de cocina	1	4073	86%
1245	TUERCA 1/4 W.	1	4074	86%
1246	CAJA DERIVACION REDONDA TIPO T 1	1	4075	86%
1247	BULON 7/16 X 2	1	4076	87%
1248	JUNTA P/ BRIDA 6 S.150, USO VAPOR	1	4077	87%
1249	TUERCA 5/16 ACERO INOX.	1	4078	87%
1250	CAJA DERIVACION REDONDA TIPO T 3/4	1	4079	87%
1251	BOMBA ENGRANAJE AR" P/FUEL OIL Q=10M3/H	1	4080	87%
1252	CAJA HERRAMIENTA MECANICO DE TURNO	1	4081	87%
1253	TUERCA 7/8 W.	1	4082	87%
1254	JUNTA P/ BRIDA DIAM. 12 KLING.C-4430 ES	1	4083	87%
1255	TUERCA AUTOFRENANTE 5/16 ACERO INOX. AI	1	4084	87%
1256	BRIDA CIEGA 1 1/2 ACERO INOX SERIE 150	1	4085	87%
1257	BOMBA MANUAL BM-1200 S/ACCESORIOS	1	4086	87%
1258	JUNTA P/ BRIDA DIAM. 16 KLING.C-44	1	4087	87%

1259	TUERCA M - 16	1	4088	87%
1260	JUNTA P/ BRIDA DIAM. 16 KLING.C-4430 ES	1	4089	87%
1261	TUERCA MARIPOSA 3/8 W A°C°	1	4090	87%
1262	JUNTA P/ BRIDA DIAM. 2 KLING.C-44	1	4091	87%
1263	TUERCON HEX. REVESTIDO 1/2 PLACA CYM	1	4092	87%
1264	JUNTA P/ BRIDA DIAM. 3 KLING.C-443	1	4093	87%
1265	UNION DOBLE AC. INOX AISI 316L Ø= 1/2	1	4094	87%
1266	JUNTA P/ BRIDA DIAM. 4 KLING.C-4430	1	4095	87%
1267	UNION DOBLE GALVANIZADA 1/2	1	4096	87%
1268	Acople r#pido 3	1	4097	87%
1269	UNION PARA CADENA PASO 1 DOBLE ASA 80-2	1	4098	87%
1270	caja semillera apilable 15 x 15x 30 cm	1	4099	87%
1271	UNION PARA CADENA PASO 3/4 DOBLE A	1	4100	87%
1272	JUNTA P/ BRIDA DIAM.1 1/2 KLING.C-	1	4101	87%
1273	DILUYENTE WASH PRIMER X 20 L	1	4102	87%
1274	JUNTA P/ BRIDA DIAM.1 1/2 KLING.C-4430	1	4103	87%
1275	V#lvula de retenci#n mod 304 UPVC 2	1	4104	87%
1276	JUNTA P/ BRIDA DIAM.1 1/4 KLING.C-4430	1	4105	87%
1277	V. esferica 1 en 316	1	4106	87%
1278	JUNTA P/ BRIDA DIAM.2 1/2 KLING.C-	1	4107	87%
1279	V. esferica 4	1	4108	87%
1280	JUNTA P/ BRIDA DIAM.3 1/2 KLING.C-4430	1	4109	87%
1281	V. mariposa 3	1	4110	87%
1282	JUNTA P/ CALDERA ENTRADA DE HOMBRE EN AC	1	4111	87%
1283	VALVULA AGUJA 1/2 ROSCADA SERIE 150	1	4112	87%
1284	JUNTA P/ ENTRADA HOMBRE CALDERA GONELLA	1	4113	87%
1285	VALVULA DIRECCIONAL DSG-N-01-AC	1	4114	87%
1286	JUNTA PLANCHA 1500 X 1500MM PTFE ESP.3MM	1	4115	87%
1287	VALVULA ESCLUSA 10 S150 ASTM A216	1	4116	87%
1288	JUNTA PLANCHA KLINGERIT C-4500 ESP.3 MM	1	4117	87%
1289	VALVULA ESF. 1 2 CUERPOS S150 ATOMAC	1	4118	87%
1290	JUNTA RF ESP 3 MM P/BRIDA B16.21 D 2	1	4119	87%
1291	BULON ACERO INOX. 3/8 X 2 1/2"	1	4120	87%
1292	CALADOR (TUBO) SACAMUESTRA ACEITE 2 M	1	4121	87%
1293	VALVULA ESFERICA 1 S.150 BRIDADA P	1	4122	87%
1294	CALIBRE 200 mm Mitutoyo Serie 530	1	4123	88%

1295	VALVULA ESFERICA 1/2 MATERIAL UPVC	1	4124	88%
1296	JUNTA RF ESP 3 MM P/BRIDA B16.21 D 6	1	4125	88%
1297	VALVULA ESFERICA 1/2 SW ESFERA INOX 316	1	4126	88%
1298	JUNTA RF ESP 3 MM P/BRIDA B16.21 D1 1/2	1	4127	88%
1299	VALVULA ESFERICA 2 ROSCA ASIENTO PTFE	1	4128	88%
1300	ARANDELA PERNO VOLCABLE GRANUL/EXPAND. C	1	4129	88%
1301	BULON ACERO INOX. 5/16 x 1"W.	1	4130	88%
1302	ARANDELA PLANA 1	1	4131	88%
1303	VALVULA ESFERICA 3 VAPOR BRIDA S150	1	4132	88%
1304	JUNTA TEADIT 24B 14 X 5 MM PTFE...	1	4133	88%
1305	VALVULA ESFERICA 3/4 SARCO M-400 INT.AC	1	4134	88%
1306	Calzado Seg. N#37	1	4135	88%
1307	BULON ACERO INOX. 5/16 X 3/4 CAB.FRESAD	1	4136	88%
1308	Calzado Seg. N#40	1	4137	88%
1309	VALVULA ESFERICA Ø 1/2 S150 EB	1	4138	88%
1310	Junta TEADIT de 14 mm x 5mm	1	4139	88%
1311	BOTA DE GOMA CAÑA ALTA TALLE 40	1	4140	88%
1312	Kit T4" Marca "Caram"	1	4141	88%
1313	VALVULA GLOBO 1 1/2 BRIDADA S.150	1	4142	88%
1314	KIT BVM 27-J	1	4143	88%
1315	VALVULA GLOBO 4 KLINGER S.150	1	4144	88%
1316	KIT DE REPARACION BOMBA MILTON ROY 11102	1	4145	88%
1317	VALVULA MARIPOSA 4 ACERO AL CARBONO	1	4146	88%
1318	KIT DE REPARACION CILINDRO PESCANTE	1	4147	88%
1319	ELECTROVALVULA 3/2 SAMSON 3963 1/4 G	1	4148	88%
1320	Kit para bomba de muestreo Tks hexano	1	4149	88%
1321	VALVULA REDUCTORA PRESION 1/2 10 BAR	1	4150	88%
1322	Calzado Seg. N#41	1	4151	88%
1323	VALVULA RETENCION 1 HORIZONTAL LVM SW	1	4152	88%
1324	Kit Recibidores Inferiores de Acero Inox	1	4153	88%
1325	VALVULA RETENCION 8 S150 ASTM A216	1	4154	88%
1326	KIT REPARACION CILINDRO EMB / BARC A~ 10	1	4155	88%
1327	VALVULA RETENCION SPIRAX SARCO 2 DCV4	1	4156	88%
1328	Calzado Seg. N#42	1	4157	88%

1329	VALVULA ROTATIVA PV ROYAC SERIE 600P	1	4158	88%
1330	Kit repuestos bombas desplaz.positivo	1	4159	88%
1331	EMPAQUETADURA SECC.CUADRADA TE 1/2	1	4160	88%
1332	Kits contención de derrames	1	4161	88%
1333	EMPAQUETADURA SECC.CUADRADA ASBERIT 1/4	1	4162	88%
1334	Kits de conexión de aire acondicionado	1	4163	88%
1335	Aparejo FORVIS FVI 0524 x 500 kg	1	4164	88%
1336	L-3194 mesada y mueble laboratorio bio	1	4165	88%
1337	VARILLA ROSCADA GALVANIZADA DIAM. 3/8	1	4166	88%
1338	LANZA COMPLETA VARIO JET HIDROLABADORA	1	4167	88%
1339	EMPAQUETADURA SECC.CUADRADA ASBERIT 5/8	1	4168	88%
1340	Lavado Hidrocinético ca#eria de Gomas	1	4169	88%
1341	EMPAQUETADURA CHESTERTON 555 1/4	1	4170	88%
1342	Calzado Seg. N#43	1	4171	89%
1343	VOLUTA BBA FABC KAW60 IR5 DIAM. 300 MM	1	4172	89%
1344	Lic. Soft + Llave USB DSP Logger MX300	1	4173	89%
1345	V-ring V500-A, 480x510x16, de nitrilo	1	4174	89%
1346	LIJA AL AGUA N° 150	1	4175	89%
1347	COBREADO DE LLAVE BAHCO 1/2	1	4176	89%
1348	LIJA AL AGUA N° 220	1	4177	89%
1349	COBREADO DE LLAVE BAHCO 12 mm	1	4178	89%
1350	LIJA PARA PARED FINA	1	4179	89%
1351	COBREADO DE LLAVE BAHCO 13/16	1	4180	89%
1352	LIJA PARA PARED GUESA	1	4181	89%
1353	COBREADO DE LLAVE BAHCO 15 mm	1	4182	89%
1354	Lima plana y redonda (gruesa)	1	4183	89%
1355	COBREADO DE LLAVE BAHCO 15/16	1	4184	89%
1356	Lima plana y redonda (fina)	1	4185	89%
1357	COBREADO DE LLAVE BAHCO 17 mm	1	4186	89%
1358	Calzado Seg. N#44	1	4187	89%
1359	COBREADO DE LLAVE BAHCO 21 mm	1	4188	89%
1360	Calzado Seguridad Funcional Infnit T45	1	4189	89%
1361	COBREADO DE LLAVE BAHCO 22 mm	1	4190	89%
1362	CAMARA BICICLETA RODADO 26	1	4191	89%
1363	PENETRIT LIQUIDO DESOXIDANTE X 1 LT.	1	4192	89%
1364	Cambio de Compresor + Carga A.A.	1	4193	89%
1365	COBREADO DE LLAVE BAHCO 27 mm	1	4194	89%
1366	BRIDA CIEGA 6 A°C° S150	1	4195	89%

1367	PERNO FUSIBLE PARA EX 1 o 2	1	4196	89%
1368	CAMISA 6 AGUJEROS EXPANDER ALPE 1500	1	4197	89%
1369	PERNO FUSIBLE PARA RA7	1	4198	89%
1370	LLAVE ALLEN 19 MM	1	4199	89%
1371	COBREADO DE LLAVE BAHCO 29 mm	1	4200	89%
1372	LLAVE CADENA HASTA 6	1	4201	89%
1373	COBREADO DE LLAVE BAHCO 3/4	1	4202	89%
1374	LLAVE CAÑO STILSON 140 MM	1	4203	89%
1375	PIA'ON NA° 23 BOMBA FUCHINECO FR70SB	1	4204	89%
1376	LLAVE CAÑO STILSON 142 MM	1	4205	89%
1377	PICO DE CORTE AL-SAF G1-P10/10	1	4206	89%
1378	CAMISA IGNIFUGA TALLE 36	1	4207	89%
1379	PICO VARIO JET HIDROLAVADORA	1	4208	89%
1380	ARANDELA PLANA 1 1/4	1	4209	89%
1381	PILOTO MODELO DG4V-3OBL-MUD-D6-60-TENSIO	1	4210	89%
1382	BRIDA CIEGA Ø3 INOX 316L S150	1	4211	89%
1383	COBREADO DE LLAVE BAHCO 38 mm	1	4212	89%
1384	LLAVE CAÑO UNIVERSAL N° 141 320 MM	1	4213	89%
1385	COBREADO DE LLAVE BAHCO 41 mm	1	4214	89%
1386	Brida de 14 para tapa del techo del DC	1	4215	89%
1387	COBREADO DE LLAVE BAHCO 5/8	1	4216	89%
1388	Brida Roscada 3/4 S.150 - Rosca 1/2 BSP	1	4217	89%
1389	Pintura azul adriatico x 4 ltrs	1	4218	90%
1390	BRIDA S.O. SERIE 150 DIAM. 1/2	1	4219	90%
1391	COBREADO DE LLAVE BAHCO 9/16	1	4220	90%
1392	CAMISA IGNIFUGA TALLE 56	1	4221	90%
1393	PINTURA EPOXI AMARILLO MEDIANO X 5 L	1	4222	90%
1394	ACOPLAMIENTO DENTAFLEX TAMANO FN 25	1	4223	90%
1395	COBREADO DE LLAVE DE CAÑO 142	1	4224	90%
1396	ACOPLE RAPIDO A°C° MACHO 1	1	4225	90%
1397	PINTURA ESMALTE SINTETICO VERDE X 4L.	1	4226	90%
1398	ACOPLE TUPAC T45 COMPLETO	1	4227	90%
1399	COBREADO DE LLAVE REG. BAHCO 12	1	4228	90%
1400	CAMISA OMBU TALLE 36	1	4229	90%
1401	COBREADO DE LLAVE REG. BAHCO 24	1	4230	90%
1402	AEROSOL ADHERENTE CHESTERTON 730 X 500 G	1	4231	90%
1403	CODO 45° Ø 3/4 INOX 316L S3000 ESW	1	4232	90%
1404	AEROSOL DE PINTURA COLOR BLANCO	1	4233	90%
1405	CODO 45° 1" A°C° SOCKET WELD	1	4234	90%

1406	ARANDELA PLANA 3/4 ZINCADO/CADMIADO	1	4235	90%
1407	PINZA PORTA MASA 400 AM HELICTOR	1	4236	90%
1408	Afiches Guma por Evento Dia de los Ni#os	1	4237	90%
1409	Pinza seeger (para abrir)	1	4238	90%
1410	ACOPLAMIENTO GUMMI A 45-CN/CI ES-100	1	4239	90%
1411	CODO 45° 10 A°C° RADIO LARGO SCH40	1	4240	90%
1412	BRIDA SLIP ON Ø 3 INOX 316L S150	1	4241	90%
1413	PIÑON Z= 21 PASO 1 1/2 SIMPLE HILERA	1	4242	90%
1414	BRIDA SLIP ON Ø= 1 1/4 INOX 316L S150	1	4243	90%
1415	PISTOLA APLICADORA CREMALLERA	1	4244	90%
1416	Brida SO 1pulg - AC - s300	1	4245	90%
1417	Pistola Neumatica Heavy Duty 3/4	1	4246	90%
1418	CAMISA OMBU TALLE 54	1	4247	90%
1419	Placa orificio 3	1	4248	90%
1420	CAMISA OMBU TALLE 56	1	4249	90%
1421	Placa orificio 3 inoxidable	1	4250	90%
1422	Brida SO 4pulg AC s150	1	4251	90%
1423	Placas reguladoras para v#lvulas	1	4252	90%
1424	Bridas	1	4253	90%
1425	POLEA 1 CANAL V 80 MM CORREA A-38	1	4254	90%
1426	bridas serie 150, 1/2 acero com#n	1	4255	90%
1427	POLEA 8 CANALES CORREA V SECCION B 566MM	1	4256	90%
1428	ARANDELA PLANA 3/8 .	1	4257	90%
1429	POLEA TENSORA 200 MM X 10 CANALES	1	4258	90%
1430	BROCA HSS M/CILIND.RECT.5% c. 8.00mm	1	4259	90%
1431	PRECINTO P/VAGON DE HOJALATA NUMERADO	1	4260	90%
1432	BROCA MACHO MR 10	1	4261	90%
1433	ADHESIVO DE CONTACTO ESPECIAL P/KAPHER	1	4262	90%
1434	CAMPERA AZUL TALLE XXXL	1	4263	90%
1435	PRENSACABLE PARA CABLE ACERO 1/8	1	4264	90%
1436	CAMPERA IGNIFUGA TALLE S	1	4265	91%
1437	PRISIONERO 3/8 X 2 CABEZA CUADRADA	1	4266	91%
1438	CAMPERA IGNIFUGA TALLE XXXL	1	4267	91%
1439	PRISIONERO ALLEN SIN CABEZA 1/2 X 1	1	4268	91%
1440	LLAVE COMBINADA 26 MM	1	4269	91%
1441	PRISIONERO ALLEN SIN CABEZA 3/8 X 1/2	1	4270	91%
1442	AGUJERADORA BCO.13MM MONOF. ABM13	1	4271	91%
1443	ACOPLAMIENTO ADM P-240	1	4272	91%

1444	ARANDELA PLANA 5/16 BICROMATIZADA SECAD	1	4273	91%
1445	CODO 90° AMP; AMP; #186; P/ SOLDAR HIER	1	4274	91%
1446	ACTUADOR NEUMÁTICO PN 9236 E	1	4275	91%
1447	CODO 90° 1" SW	1	4276	91%
1448	BUJE INOX.304 DIAM.5/8 LANZA QUEMA	1	4277	91%
1449	PUNTA P/TORNILLO PHILLIPS K3CPZSDSV50H-2	1	4278	91%
1450	BUJE MANCAL BIPARTIDO EXPANDER ALPE 1500	1	4279	91%
1451	Purga aire c ruptores vacio 3/4 - Adjun	1	4280	91%
1452	CANASTO CERNEDOR DIAM. 1250MM FABRIMAQ C	1	4281	91%
1453	RECTIFICADOR TRIF. TAMIG INVERTER 370	1	4282	91%
1454	BUJE PARA EJE GUIA EXPANDER ALPE 1500	1	4283	91%
1455	REDUCCION A°C° 4 A 3&	1	4284	91%
1456	BUJE PI'ON N BOMBA FUCHINECO FR70S	1	4285	91%
1457	REDUCCION CONCENTRICA 1 A 3/4" A°C°	1	4286	91%
1458	LLAVE COMBINADA 33 MM	1	4287	91%
1459	CODO 90° 2 A°C° SCH40 EXT. BISELADO	1	4288	91%
1460	LLAVE COMBINADA 36 MM	1	4289	91%
1461	REDUCCION CONCENTRICA 6 A 3" SCH 40	1	4290	91%
1462	LLAVE COMBINADA 37 MM	1	4291	91%
1463	REDUCTOR VOLANTE P/VALVULA VM-R 20	1	4292	91%
1464	LLAVE COMBINADA 38 MM	1	4293	91%
1465	BANDA PARA TECNOPERIFLEX 06-1	1	4294	91%
1466	CANDADO SEKUR 31 DOBLE TRABA A BOLILLAS	1	4295	91%
1467	REJILLA DE AIREACION 1090 X 1390 MM	1	4296	91%
1468	BUJE PI'ON N BOMBA FUCHINECO FR70SB	1	4297	91%
1469	CODO 90° A°C° SCH40 EXT. BISELDOS 10	1	4298	91%
1470	BUJE REDUCC. A°C° 1 A 1/2" SOCKET WELD	1	4299	91%
1471	BANDA PARA TECNOPERIFLEX 10-1	1	4300	91%
1472	LLAVE COMBINADA 7 MM	1	4301	91%
1473	REMOVEDOR METAL-CHECK AEROSOL	1	4302	91%
1474	CANDADO SEKUR 62 DOBLE TRABA A BOLILLAS	1	4303	91%
1475	REPARACION MAQ. SOLDAR CADDY 200	1	4304	91%
1476	ARANDELA PLANA 5/8 ZINCADAO/CADMIADO	1	4305	91%
1477	Repuestos	1	4306	91%

1478	CANGILON POLIETILENO TITAN 380-220	1	4307	91%
1479	CODO 90° 1 A°C° SOCKET WELD	1	4308	91%
1480	CAÑO 1 x 6m, MATERIAL UPVC, SCH 80	1	4309	91%
1481	Reten CR 85009..	1	4310	91%
1482	CANO 1/2 x 6m, MATERIAL UPVC, SCH 80	1	4311	91%
1483	ALICATE CORTE OBLICUO 160 MM / 6	1	4312	92%
1484	LLAVE GOLPE 2 5/16" ..	1	4313	92%
1485	Rodamiento 6014 LLBC3/5C DIN 625	1	4314	92%
1486	LLAVE IMPACTO PORTER 1/2 MART DOBLE	1	4315	92%
1487	RODILLO ACOPLAMIENTO ESTRELLA H2	1	4316	92%
1488	LLAVE P/CAÑO CON CADENA 4	1	4317	92%
1489	RODILLO GOMA ESPUMA ANCHO 9 CM	1	4318	92%
1490	CAÑO 2 X 6 M INOX 316L SCH40S EB	1	4319	92%
1491	BULON 3/8 X 4 1/2 ROSCA W NORMAL G5..	1	4320	92%
1492	CAÑO 2 1/2 X 6M SERIE 150	1	4321	92%
1493	CODO 90° HEMB/HEMB GALVANIZADO 3/4	1	4322	92%
1494	CAÑO 3 X 6 M INOX 316L SCH40S EB	1	4323	92%
1495	rueda diam.80mm altura tota100mm ver obs	1	4324	92%
1496	LLAVE TUBO 5/16 PARA MANDRIL	1	4325	92%
1497	RUEDA TRIPPER CIN 037 - 049	1	4326	92%
1498	BUJE REDUCCION GALVANIZADO 1 A 1/2"	1	4327	92%
1499	BANDA PARA TECNOPIFLEX 26-1	1	4328	92%
1500	CAÑO COBRE 1/4 SIN COSTURA	1	4329	92%
1501	SALVAVIDA CIRCULAR PLASTICO 75 CM SOLAS	1	4330	92%
1502	CANO ESTRUCTURAL DIAM. 60 MM ESP.2 MM	1	4331	92%
1503	SELLO ESTOPLAST DIAMETRO 24 MM TIPO F	1	4332	92%
1504	LUBRICADOR POR GOTEIO N°2 ROSCA 1/4	1	4333	92%
1505	SELLO ESTOPLAST DIAMETRO 50 MM TIPO FD	1	4334	92%
1506	MACHO A/R M 10.0x1.50 JGO	1	4335	92%
1507	CODO 90° P/ SOLDAR HIERRO NEGRO 3	1	4336	92%
1508	ALAMBRE NEGRO DIAM. 4 MM.	1	4337	92%
1509	SELLO MECANICO CARTEX 43-00 BQVMG 43 MM	1	4338	92%
1510	MACHO DE ROSCAR W 1/4 X 20	1	4339	92%
1511	SELLO MECANICO CARTEX ABPN/1,375 BQ1KMG	1	4340	92%
1512	MACHO DE ROSCAR W 3/8 X 16	1	4341	92%
1513	Codo roscado, ver nota de cabecera	1	4342	92%

1514	CAÑO GALVANIZADO 1 1/2 DIAM.	1	4343	92%
1515	SELLO MECANICO J.CRANE TJ-0900-S-2 90 MM	1	4344	92%
1516	Mameluco Azul (Productivo SportWork) T54	1	4345	92%
1517	SELLO MECANICO MONORRESORTE DIAM. 50 mm	1	4346	92%
1518	Mameluco Azul (Productivo SportWork) T56	1	4347	92%
1519	SELLO MECANICO USO VIKING MODELO K4124A	1	4348	92%
1520	Mameluco Azul (Productivo SportWork) T58	1	4349	92%
1521	SEPARADOR MADERA BALZA C/CUBIERTA GOMA	1	4350	92%
1522	MAMELUCO PRODUCTIVO COLOR AZUL TALLE 56	1	4351	92%
1523	SIN FIN DE SALIDA 636210 P/EXPANDER AC-1	1	4352	92%
1524	MAMELUCO PRODUCTIVO COLOR AZUL TALLE 58	1	4353	92%
1525	SNL 513-611 Soporte P/rodamiento SKF	1	4354	92%
1526	MAMELUCO PRODUCTIVO COLOR AZUL TALLE 60	1	4355	92%
1527	SOGA 1/2	1	4356	92%
1528	MAMELUCO PRODUCTIVO COLOR AZUL TALLE 62	1	4357	92%
1529	Compas interior	1	4358	92%
1530	MANGO DE MADERA PARA PALA DE MANO	1	4359	93%
1531	Soldador de estaño	1	4360	93%
1532	MANGO MADERA ESCOBA PLASTICA	1	4361	93%
1533	Compresor Aire Acondicionado / GTP 903..	1	4362	93%
1534	MANGO MADERA MARTILLO 500 GR	1	4363	93%
1535	Sonda 729865 A SKF	1	4364	93%
1536	MANGO MADERA MAZA 1,5 KG	1	4365	93%
1537	Sonda de gases	1	4366	93%
1538	MANGO MADERA MAZA 3 KG	1	4367	93%
1539	CONECTOR RECTO 1/2 -1/2" NPT INOX 316	1	4368	93%
1540	Manguera 3/8 con conexiones roscadas	1	4369	93%
1541	CONECTOR RECTO 1/2 -3/8" NPT INOX 316	1	4370	93%
1542	MANGUERA A/PRESION ACOPLE 1/2 3Mts.	1	4371	93%
1543	Tampa para vapor 1/2	1	4372	93%
1544	Manguera para asp e imp de Hidro Carbur	1	4373	93%
1545	TAPA CIERRE BASO RECOLECTOR JORGENSEN	1	4374	93%
1546	manguera PVC diam. 6 mm	1	4375	93%
1547	TAPA TECLA PARA VALVULA DE DESCARGA	1	4376	93%
1548	Mangueras contra incendio	1	4377	93%

1549	TAPON PVC 1 ROSCADO	1	4378	93%
1550	CAÑO GALVANIZADO 1 1/4	1	4379	93%
1551	TAPON 1 A°C° S2000 ROSCA W	1	4380	93%
1552	BUJE REDUCCION GALVANIZADO 1/2 A 3/8	1	4381	93%
1553	TAPON 1/2 A°C° S2000	1	4382	93%
1554	MANIFOLD 3 VIAS MOD M4RPIT CON PURGA	1	4383	93%
1555	TAPON 3/4 A°C° S2000	1	4384	93%
1556	Manómetro S/Int OA 250 BAR	1	4385	93%
1557	Tapon 3/8 rosca Macho NPT en Aisi 316	1	4386	93%
1558	Manómetro S/Post Panel OA 14 BAR	1	4387	93%
1559	CONEXION PVC ROSCADO 1 79,4 X 64 MM	1	4388	93%
1560	Manómetro S/Post Panel OA 250 BAR	1	4389	93%
1561	TAPON CONICO ALUMINIO DIAM. INT 13 MM	1	4390	93%
1562	MANOPLA PARA SACAR FUSIBLES NH	1	4391	93%
1563	Tapon de 1 Acero Carbono	1	4392	93%
1564	ACOPLAMIENTO GUMMI A 50 COMPLETO	1	4393	93%
1565	CONEXION ROSCADA PARA VASOS MICRO 0.101	1	4394	93%
1566	MARCADOR INDUSTRIAL BLANCO 60ML	1	4395	93%
1567	ACOPLAMIENTO SUREFLEX PARTE NÂ&	1	4396	93%
1568	MARCO DE ZARANDA ROTEX MOLIENDA DE SOJA	1	4397	93%
1569	TAPON GALVANIZADO 1/8	1	4398	93%
1570	BUJES PORTA FUSIBLE S/PLANO 02-644 P/GRA	1	4399	93%
1571	CORTA HIERRO MEDIANO	1	4400	93%
1572	ARANDELA PLANA AC. INOX 1 1/2	1	4401	93%
1573	AMOLADORA ANGULAR 7 GWS 24-180 2400W	1	4402	93%
1574	Martillo mediano 500g	1	4403	93%
1575	TAPON PVC 1/2 ROSCADO	1	4404	93%
1576	Martillo teflón/ acetato	1	4405	93%
1577	Tapones roscados ver nota cabecera	1	4406	94%
1578	ARANDELA PLANA ACERO INOX. 5/16 AISI 30	1	4407	94%
1579	TARUGO PLASTICO 10 X 45	1	4408	94%
1580	MASA ANTICHISPA 1 KG	1	4409	94%
1581	TARUGO PLASTICO DE 8 X 45 MM X 2	1	4410	94%
1582	Masa de acero inoxidable para motor	1	4411	94%
1583	TE GALVANIZADA 2	1	4412	94%
1584	CAÑO NEGRO CON COSTURA A-53 DIAM. 1/2	1	4413	94%

1585	TE UNION DIAM.6 MM. COD. 0.401.020.600	1	4414	94%
1586	ACOPLAMIENTO ADM P- 150	1	4415	94%
1587	TEE 1 A°C° SOCKET WELD	1	4416	94%
1588	Arandela Plana p/bulon de 1/2 en Inox	1	4417	94%
1589	Tee 6 A°C° sch40 extr. Bisel	1	4418	94%
1590	CAÑO NEGRO CON COSTURA A-53 DIAM. 3	1	4419	94%
1591	TEE NORMAL 1 , MATERIAL UPVC, SCH80	1	4420	94%
1592	ACOPLAMIENTO GUMMI A 70 COMPLETO	1	4421	94%
1593	Cuerpo en HOFO ETA 32-20	1	4422	94%
1594	Matafuegos polvo químico 100kgs	1	4423	94%
1595	TEJIDO GALVANIZADO 25 M X 63 MM	1	4424	94%
1596	Matafuegos polvo químico 10kgs	1	4425	94%
1597	TELA ESMERIL Nº150 GRANO MEDIAN	1	4426	94%
1598	MATRIZ EXPANDER ALLOCO AC 1000	1	4427	94%
1599	CUERPO VALVULA FOXBORO 1	1	4428	94%
1600	MATRIZ HEXAGONAL LCT MOD. R30-120	1	4429	94%
1601	CUNA DE ENTRADA CHICA" SUPERIOR DOZD-83	1	4430	94%
1602	MAZA BAHCO 1 KG	1	4431	94%
1603	ACOPLAMIENTO SUREFLEX PARTE NÂ° 5J	1	4432	94%
1604	MAZA BAHCO 2 KG	1	4433	94%
1605	TENAZA CARPINTERO FORJADA 8	1	4434	94%
1606	MAZA DE BRONCE 1 1/2 KG	1	4435	94%
1607	CUPLA AC INOX 316L Ø= 1/4 ROSCADA	1	4436	94%
1608	ACOPLAMIENTO GUMMI A 80 COMPLETO	1	4437	94%
1609	THINER	1	4438	94%
1610	MECHA 3.25 MM	1	4439	94%
1611	BOCA LLAVE TUBO 2 5/16" ..	1	4440	94%
1612	CAÑO PVC 2 SCH 80	1	4441	94%
1613	CUPLA RECTA ACERO INOX. ROSCADA DE 1/4	1	4442	94%
1614	MECHA 5.25 MM	1	4443	94%
1615	TIJERA HOJALATERO NO250	1	4444	94%
1616	CARBON AMOLADORA BOSCH 4 1/2	1	4445	94%
1617	BULON 5/8 X 3" GRADO 8	1	4446	94%
1618	MECHA ACERO RAPIDO 10,25 MM	1	4447	94%
1619	CUPLA RECTA HEMB/HEMB GALVANIZADA 1/4	1	4448	94%
1620	CARBON AMOLADORA BOSCH 7	1	4449	94%
1621	TORNILLO PARA CHAPA 1/4 X 1	1	4450	94%
1622	ARANDELA SEGURIDAD MB-7	1	4451	94%

1623	CUPLA RECTA HEMB/HEMB GALVANIZADA 2	1	4452	94%
1624	CARETA PROTECTORA ACRILICA FRAVIDA 2022	1	4453	95%
1625	CUPLA REDUCCION HEMB/HEMB GALV. 2 A 1	1	4454	95%
1626	CARETA SOLDAR TERMOPLASTICA C/ARNES	1	4455	95%
1627	TORNIQUETA GALVANIZADO 3,2 X 25 X 11 MM	1	4456	95%
1628	Cargador notebook latitud D 630	1	4457	95%
1629	TRABA SEGURIDAD P/GANCHO APAREJO 1/2 TN.	1	4458	95%
1630	CARRO ESPUMOGENO PORTATIL FH120	1	4459	95%
1631	TRABA SEGURIDAD P/GANCHO APAREJO 3 TN...	1	4460	95%
1632	MECHA ACERO RAPIDO 13,5 MM	1	4461	95%
1633	Tramo cañería de 6" plástica de 12 m	1	4462	95%
1634	CARRO P/MOVIMIENTO TAMBOR 200 L PAÑOL	1	4463	95%
1635	TRAMPA DE VAPOR 3/4 STRINER MODELO 882	1	4464	95%
1636	Carros portátiles p/ espuma	1	4465	95%
1637	Trampa para vapor 1	1	4466	95%
1638	CARTEL ACRILICO SEGUN ESPEC. Y ANEXO	1	4467	95%
1639	Análisis detallados en cabecera de solpe	1	4468	95%
1640	MECHA ACERO RAPIDO 15,5 MM	1	4469	95%
1641	BULON 5/8 x 7" GRADO 5 ZINCADO O CADMIA	1	4470	95%
1642	ALEMITE CODO 90° ROSCA 1/4 GAS	1	4471	95%
1643	TSN 513L Obturador SKF	1	4472	95%
1644	MECHA ACERO RAPIDO 16,5 MM	1	4473	95%
1645	TUBO POLIAMIDA 125 1/4 DIAM. 1/4" TPR	1	4474	95%
1646	CASCO DE SEGURIDAD AMARILLO	1	4475	95%
1647	TUBO ACERO 1 1/4 SIN COSTURA SCH 80	1	4476	95%
1648	MECHA ACERO RAPIDO 17,5 MM	1	4477	95%
1649	Bulon 5/8 x 10 Gr 5	1	4478	95%
1650	CASCO DE SEGURIDAD VERDE	1	4479	95%
1651	TUBO COBRE DIAM. 9,5 ESPESOR PARED: 1 MM	1	4480	95%
1652	MECHA ACERO RAPIDO 18,5 MM	1	4481	95%
1653	TUBO DE VIDRIO P/NIVEL DESAIREADORES 18	1	4482	95%
1654	BULON 1/2 12 X 4 1/2 G5..	1	4483	95%
1655	Cuplas de uniones de 6"	1	4484	95%
1656	MECHA ACERO RAPIDO 19,5 MM	1	4485	95%
1657	DESENGRASANTE INDUSTRIAL SUTTER	1	4486	95%

1658	BULON 1/2 X 1 1/2" G5	1	4487	95%
1659	DESODIDANTE CORROSSIVO W80 PTFE X 440 ML	1	4488	95%
1660	MECHA ACERO RAPIDO 2,5 MM	1	4489	95%
1661	TUBO PUNTA HEXAGONAL 1/2	1	4490	95%
1662	MECHA ACERO RAPIDO 20 MM	1	4491	95%
1663	TUBO PUNTA HEXAGONAL 10 MM	1	4492	95%
1664	MECHA ACERO RAPIDO 3 MM	1	4493	95%
1665	TUBO PUNTA HEXAGONAL 3/8	1	4494	95%
1666	Arandelas p/ bulones metricos grower.	1	4495	95%
1667	TUBO PUNTA HEXAGONAL 8 MM	1	4496	95%
1668	ALEMITE RECTO 1/4 ROSCA GAS	1	4497	95%
1669	TUBO PUNTA HEXAGONAL 9/16	1	4498	95%
1670	MECHA ACERO RAPIDO 4,75 MM	1	4499	95%
1671	TUERCA 1 W.	1	4500	96%
1672	Adaptador de bridas	1	4501	96%
1673	Acople AA-59326B Tipo V Hembra Bronce	1	4502	96%
1674	Adaptador rosca hembra NPT/BSP 1 1/2	1	4503	96%
1675	TUERCA 1/2 G5 ZINCADO/CADMIADO	1	4504	96%
1676	Celda de oxigeno	1	4505	96%
1677	tuerca 1/2 RNF (20 filetes) grado 5	1	4506	96%
1678	CEMENTO TIP - TOP SC 2000 CON ACCELERANTE	1	4507	96%
1679	DESTORNILLADOR PHILLIPS BAHCO 75 MM	1	4508	96%
1680	MECHA ACERO RAPIDO 6,75 MM	1	4509	96%
1681	TUERCA 3/4 W.	1	4510	96%
1682	ARNES CARAN MODELO CR25	1	4511	96%
1683	BOMBA CENTRIFUGA ANSIMAG K+326-CB	1	4512	96%
1684	ARNES CARAN MODELO CR45	1	4513	96%
1685	BOMBA DOSIFICADORA DOSIVAC DD30	1	4514	96%
1686	ACOPLAMIENTO GUMMI MOD A 60-CN/CIES-140	1	4515	96%
1687	ADHESIVO LOCTITE 660 X 50 ML.	1	4516	96%
1688	MECHA ACERO RAPIDO 8,5 MM	1	4517	96%
1689	TUERCA 5/32 W.	1	4518	96%
1690	CEPILLO DE ALAMBRE PARA SOLDADOR	1	4519	96%
1691	TUERCA 5/8 W. GALVANIZADA (*)	1	4520	96%
1692	MECHA ACERO RAPIDO 9,5 MM	1	4521	96%
1693	TUERCA 7/16 W.	1	4522	96%
1694	MECHA COPA BIMETALICA 1	1	4523	96%
1695	DETERGENTE BIODEGRADABLE X 4 L	1	4524	96%
1696	MECHA SDS PLUS 10 X 200 MM	1	4525	96%
1697	APAREJO 5 TN ALZADA 15 M	1	4526	96%

1698	MECHA SDS PLUS 12 X 400 MM	1	4527	96%
1699	DIAFRAGMA BOMBA INDESUR D15ALTXN-2	1	4528	96%
1700	MECHA SDS PLUS 14 X 500 MM	1	4529	96%
1701	TUERCA EXAG.DORADA G5 W 1/2	1	4530	96%
1702	MECHA SDS PLUS 16 X 400 MM	1	4531	96%
1703	TUERCA HEXAGONAL 1 1/8 ASTM A 194 2H	1	4532	96%
1704	MECHA SDS PLUS 54 8 X 450 MM	1	4533	96%
1705	TUERCA M - 12	1	4534	96%
1706	MECHA SDS PLUS 6 X 150 MM	1	4535	96%
1707	TUERCA M - 20	1	4536	96%
1708	MECHA SDS PLUS 8 X 150 MM	1	4537	96%
1709	TUERCA M*14	1	4538	96%
1710	MECHA WIDIA 18 MM LARGO 250 MM SDS PLUS	1	4539	96%
1711	Tuerca p/ bulones metricos.	1	4540	96%
1712	CEPILLO DE BRONCE CON MANGO	1	4541	96%
1713	DIAFRAGMA VALVULA GRUNDFOS 3/4	1	4542	96%
1714	MEDIA CUPLA ROSCADA INOX AISI316L 1 1/2	1	4543	96%
1715	UNION DE TUBO 1/2 INOX AISI 316	1	4544	96%
1716	MEDIA MALLA CADENA MANDO 1 1/4 DOB	1	4545	96%
1717	UNION DOBLE 1 , MATERIAL UPVC, SCH80	1	4546	96%
1718	MEDIA MALLA CADENA MANDO 1 3/4 SIMPLE A	1	4547	96%
1719	UNION DOBLE AC.INOX 316L 2	1	4548	97%
1720	MEDIA MALLA CADENA MANDO 3/4 DOBLE ASA-	1	4549	97%
1721	UNION DOBLE GALVANIZADA 1	1	4550	97%
1722	MEDIA MALLA CADENA MANDO 3/4 SIMPL	1	4551	97%
1723	UNION DOBLE GALVANIZADA 2	1	4552	97%
1724	mediciones de gases de combustión	1	4553	97%
1725	UNION DOBLE P/SOLDAR HIERRO NEGRO A~1/2	1	4554	97%
1726	Memoria para camara digital	1	4555	97%
1727	UNION PARA CADENA PASO 1 1/4 DOBLE ASA-1	1	4556	97%
1728	Microfono Behringer Ultravoice XM8500	1	4557	97%
1729	UNION PARA CADENA PASO 1/2" SIMPLE ASA-	1	4558	97%
1730	MICROMETRO EXTERIOR 0-150 MM SC10606400	1	4559	97%
1731	UNION PARA CADENA PASO 3/4 DOBLE ASA 60	1	4560	97%
1732	Arnes de Seguridad CR45	1	4561	97%
1733	Bomba manual para muestreo Tks hexano	1	4562	97%

1734	mochila para rociar de 20 lt.....	1	4563	97%
1735	DISCO AFILAR 6 X3/4 X3/4 GC 100 J11 VRW	1	4564	97%
1736	Mod. velocidad accionamiento compuertas	1	4565	97%
1737	V retencion 4	1	4566	97%
1738	Modulo de medicion de CO	1	4567	97%
1739	V#lvula de retenci#n mod 561 1 UPVC	1	4568	97%
1740	ACOPLAMIENTO ADM P- 180	1	4569	97%
1741	V. esf#rica 3 serie 300	1	4570	97%
1742	ARO P/MOVIMIENTO TAMBOR 200 L PAÑOL	1	4571	97%
1743	V. esferica 1/2	1	4572	97%
1744	Montaje del Accesorio	1	4573	97%
1745	V. esferica 3	1	4574	97%
1746	montaje piping bio1 segun adjunto	1	4575	97%
1747	ABRAZADERA No.03 GALVANIZ. 30 - 40 MM.	1	4576	97%
1748	MORDAZA EMPALME DE NORIA NÂ&#	1	4577	97%
1749	BOMBA MILTON ROY CEGM170P40Q3 USO PPTC21	1	4578	97%
1750	MORDAZA EMPALME NORIA ANCHO 50,8 MM	1	4579	97%
1751	V. retencion 3	1	4580	97%
1752	MORDAZA EMPALME NORIA NÂ	1	4581	97%
1753	Valv retenc a disco 3 SpiraxSarco DCV4	1	4582	97%
1754	MORSA DE BANCO FIJA NO5	1	4583	97%
1755	VALVULA ANTIRRE. A CLAPETA FAVRA 6 S150	1	4584	97%
1756	NAFTALINA X 250 GR	1	4585	97%
1757	VALVULA DIAFRAGMA 3 VOLANTE MARCA GEMU	1	4586	97%
1758	NIPLE Ø 1 INOX 316L SCH40S ER	1	4587	97%
1759	VALVULA DIRECCIONAL DSG-N-03-2090	1	4588	97%
1760	NIPLE &#AMP;#216; 1 INOX 316L S	1	4589	97%
1761	VALVULA ESCLUSA 1 PARA BRIDAS 1"	1	4590	97%
1762	Niple 1/2 , 70 mm, galvanizado M NPT	1	4591	97%
1763	VALVULA ESCLUSA 3/4 ROSCADA	1	4592	97%
1764	CHAVETA 6 X 6 X 22 MM EJE MOTOR MOD 80	1	4593	97%
1765	VALVULA ESCLUSA A°C° BRIDADA S150 12	1	4594	97%
1766	Niple 3/8 100 mm rosca NPT AISI 316	1	4595	98%
1767	BULON ACERO INOX. 1/2 X 2	1	4596	98%
1768	NIPLE AC INOX 316L Ø= 1/2 ROSCADO	1	4597	98%
1769	VALVULA ESF. 1/2 BRIDADA S150 P.TOTAL	1	4598	98%

1770	CHAVETA 8 X 7 X 36 MM EJE MOTOR 100/112	1	4599	98%
1771	VALVULA ESFERICA 1 MATERIAL UPVC	1	4600	98%
1772	NIPLE AC INOX 316L Ø= 1/2 X 75	1	4601	98%
1773	VALVULA ESFERICA 1 ROSCADA AISI 304 (3)	1	4602	98%
1774	NIPLE AC INOX 316L Ø= 3/4 ROSCADO	1	4603	98%
1775	DISTRIBUIDOR MODELO DCM-50 CON NIQUEL	1	4604	98%
1776	NIPLE ACERO INOX. AISI 304 1/2 X 100	1	4605	98%
1777	DRENADOR AUTOMATICO AIRE DRECAF	1	4606	98%
1778	NIPLE ACERO INOX. AISI 304 1/4 X 50	1	4607	98%
1779	VALVULA ESFERICA 1/2 PVC ROSCA BSP	1	4608	98%
1780	NIPLE ACERO SCH 40 2 X 100	1	4609	98%
1781	VALVULA ESFERICA 1/2 S.150 BRIDADA P/V	1	4610	98%
1782	BULON 1/4 X 1/2	1	4611	98%
1783	EJE NÂ° 36 PIÂ'ON BBA FUCHINECCO FR70SB	1	4612	98%
1784	NIPLE GALVANIZADO 1 1/2 X 100	1	4613	98%
1785	VALVULA ESFERICA 2 ROSCA ASIENTO P	1	4614	98%
1786	CHAVETA PARTIDA 3 X 50 P/PERNO FUSIB.GRA	1	4615	98%
1787	BULON ACERO INOX. 3/8 X 1 1/2 ALLEN FR.	1	4616	98%
1788	BULON 1/4 X 3/4 CABEZA FRESADA	1	4617	98%
1789	VALVULA ESFERICA 2 1/2 PASO TOTAL BBDA.	1	4618	98%
1790	CILINDRO CORTO SERIE CC 30Tn (PAST HIDR)	1	4619	98%
1791	VALVULA ESFERICA 3 INOX. ROSCADA CILINDRO HIDRA. ELEVADOR	1	4620	98%
1792	JORGENSEN	1	4621	98%
1793	VALVULA ESFERICA 3 ROSCA CUERPO INOX316	1	4622	98%
1794	CILINDRO HIDRA. EXTENSOR JORGENSEN	1	4623	98%
1795	VALVULA ESFERICA 3/4 CPO.AC.C./ESF.INOX	1	4624	98%
1796	CINCEL PALA SDS PLUS 250 MM	1	4625	98%
1797	EJE VARON GUIA EXPANDER ALPE 1500	1	4626	98%
1798	CINCEL PLANO SDS PLUS 250 MM	1	4627	98%
1799	BOMBA VIKING KK4124A USO P-7154	1	4628	98%
1800	NIPLE GALVANIZADO 3/4 X 50	1	4629	98%
1801	VALVULA ESFERICA 4 SERIE 300 VAPOR	1	4630	98%
1802	CINCEL PUNTA 400 MM	1	4631	98%
1803	VALVULA ESFERICA 8 S.150 BRIDADA P/VAPO	1	4632	98%

1804	NIPLE Ø 1 INOX 316L SCH40S ER	1	4633	98%
1805	BULON ACERO INOX. 5/8 X 1 1/4"	1	4634	98%
1806	CINTA AISLADORA VINITAPE X 20 MTS.	1	4635	98%
1807	BULON ACERO INOX. M-12 X 30	1	4636	98%
1808	ARO SEEGER 20 - A	1	4637	98%
1809	VALVULA ESFERICA Ø 3/4 S150 EB	1	4638	98%
1810	NIPLE RECTO A°C° 1/2 X 150 S2000	1	4639	98%
1811	VALVULA ESFERICA TEFLON BBA.WILDEN T8	1	4640	98%
1812	Niple roscado 3/4 acero com#n	1	4641	98%
1813	VALVULA GIRON S600 1 1/2	1	4642	99%
1814	ASIENTO BUNA 16 VALV.MARIPOSA FOGLIA	1	4643	99%
1815	BULON ACERO MILIMET. 12 X 50	1	4644	99%
1816	CINTA DE FIBRA DE VIDRIO (EX AMIANTO)	1	4645	99%
1817	Electrodo Magna 100 diámetro 3,2 mm	1	4646	99%
1818	NIVEL TIPO PLOMADA 300 GR	1	4647	99%
1819	Electrodo Magna 770 diámetro 3,2 mm	1	4648	99%
1820	CINTA DE FIBRA DE VIDRIO (EX AMIANTO) DE	1	4649	99%
1821	VALVULA MARIPOSA 16 WAFER S150	1	4650	99%
1822	ORING FRISTAM NÂ° 1180000340	1	4651	99%
1823	VALVULA MARIPOSA 8 BRIDADA C/ CAJA REDU	1	4652	99%
1824	O'ring Ø11,975 x 0,275"	1	4653	99%
1825	VALVULA MARIPOSA VALVTRONIC 10	1	4654	99%
1826	O'ring Ø228 x 6,99	1	4655	99%
1827	VALVULA MARIPOSA VALVTRONIC 12'	1	4656	99%
1828	O'ring Ø269,3 x 5,7	1	4657	99%
1829	VALVULA MARIPOSA VALVTRONIC 16'	1	4658	99%
1830	ORING VITON FDA FRISTAM N° 1180000612	1	4659	99%
1831	VALVULA REDUCTORA PRESION ARGON	1	4660	99%
1832	ORING VITON FRISTAM N° 1180000411	1	4661	99%
1833	ELEMENTO AMARRE ANTICAIDA 3008/2	1	4662	99%
1834	ACOPLAMIENTO ADM P- 66	1	4663	99%
1835	EMPALME FLEXIBLE SUPER SPLICE SS63 TGS	1	4664	99%
1836	OVERALL DESCARTABLE 3M 4565...	1	4665	99%
1837	VALVULA RETENCION 2 KSB 800 SW	1	4666	99%
1838	ALICATE BAHCO L= 127 MM	1	4667	99%
1839	EMPAQUETADURA 1 1/4 GRAFITADA IT3T	1	4668	99%
1840	OXIGENO PARA SOLDADURA, TUBO CAP. 1/2 M3	1	4669	99%

1841	VALVULA RETENCION INOX 3/4 DN 20 PN16	1	4670	99%
1842	CINTA DE PAPEL 48 MM X 50 M	1	4671	99%
1843	EMPAQUETADURA 1 SECC.CUADRADA ASBE	1	4672	99%
1844	PALA ANCHA CEREALERA USO LIMPIEZA	1	4673	99%
1845	EMPAQUETADURA SECC.CUADRADA ASBERIT 1/2	1	4674	99%
1846	Cinta de teflon ancho 3/4	1	4675	99%
1847	VALVULA ROTATIVA ROYAC MODELO PV 350/600	1	4676	99%
1848	PALA DE PUNTA CON MANGO DE MADERA	1	4677	99%
1849	Valvula tipo teatro diam 44.5mm	1	4678	99%
1850	CINTA DEMARCATORIA PELIGRO" R	1	4679	99%
1851	VALVULA TRAMPA 2 SPIRAX SARCO MOD. FT14	1	4680	99%
1852	BULON 3/4 X 4" G5 ZINCADO/CADMIADO	1	4681	99%
1853	BULON ACERO MILIMET. 8 X 100 PASO 1.25 M	1	4682	99%
1854	CINTA DEMARCATORIA 3M 5702 48 MM X 33 M	1	4683	99%
1855	EMPAQUETADURA 10 MM P/ ITT503	1	4684	99%
1856	BULON 3/4 X 5" G5 ZINCADO/CADMIADO	1	4685	99%
1857	EMPAQUETADURA SECC.CUADRADA ASBERI 3/16	1	4686	99%
1858	BANDA ACOPLAMIENTO ELASTICO GUMMI A 60	1	4687	99%
1859	BULON ALEM 1 1/4 * 3 1/2"	1	4688	99%
1860	BANDA ACOPLAMIENTO ELASTICO GUMMI A 70	1	4689	100%
1861	EMPAQUETADURA SECC.CUADRADA ASBERI 5/16	1	4690	100%
1862	CINTA METRICA X10 M	1	4691	100%
1863	VARILLA ROSCADA METRICA 12 MM.	1	4692	100%
1864	CINTA PAPEL ENMASCARADA 25 MM X 25M	1	4693	100%
1865	VASELINA SOLIDA	1	4694	100%
1866	COBREDO DE LLAVE BAHCO 1	1	4695	100%
1867	EMPAQUETADURA SECC.CUADRADA ASBERI 9/16	1	4696	100%
1868	COBREDO DE LLAVE BAHCO 1 1/16	1	4697	100%
1869	EMPAQUETADURA CHESTERTON 412 SEC. CUADRA	1	4698	100%
1870	PANTALON IGNIFUGO TALLE 60	1	4699	100%
1871	BULON ALLEN 1 1/4 X 5 ROSCA W G5	1	4700	100%
1872	COBREDO DE LLAVE BAHCO 1 1/4	1	4701	100%
1873	VISOR ACRILICO PARA TOLVA LAMINADORES	1	4702	100%
1874	COBREDO DE LLAVE BAHCO 1 1/8	1	4703	100%

1875	V-RING 220 L...	1	4704	100%
1876	COBREADO DE LLAVE BAHCO 1 3/8	1	4705	100%
1877	V-ring V-275A	1	4706	100%
1878	COBREADO DE LLAVE BAHCO 1 5/16	1	4707	100%
1879	Zapatilla con Prolongador de 4-6mts	1	4708	100%
1880	COBREADO DE LLAVE BAHCO 1 5/8	1	4709	100%
1881	EMPAQUETADURA CHESTERTON MOD.412 W DE 1/	1	4710	100%
1882	COBREADO DE LLAVE BAHCO 1 7/16	1	4711	100%
1883	GUIA PARA REDLER SAE 5160 50 MM X 3/8	1	4712	100%

ANEXO III: ARTÍCULOS A COMERCIALIZAR

Rótulos de fila	2010	2011	2012	2013	Total general
ANTIPARRA MSA DUAL FIT GRIS AF		10	7	268	285
ANTIPARRA P/ SOLDADURA AUTOGENA VIDRIO R		2			2
ANTIPARRA VENTILACION AJUSTABLE TRANSP.U	12	4	3	1	20
ANTIPARRA VENTILACION INDIRECTA UVEX 930	16	47	49		112
ARNE PARA CASCO DE SEGURIDAD MSA V-GARD	162	92	36	43	333
ARNES CARAN MODELO CR45			73	34	107
ARNES CARAN MODELO CR66	12	17	48	3	80
BOTA DE GOMA CAÑA ALTA TALLE 39		1	6	10	17
BOTA DE GOMA CAÑA ALTA TALLE 40		10	7	10	27
BOTA DE GOMA CAÑA ALTA TALLE 41		10	11		21
BOTA DE GOMA CAÑA ALTA TALLE 42		16	17	10	43
BOTA DE GOMA CAÑA ALTA TALLE 43		9	20	10	39
BOTA DE GOMA CAÑA ALTA TALLE 44		5	7	10	22
BOTA DE GOMA CAÑA ALTA TALLE 45		2	12	10	24
BOTA DE GOMA NUMERO 45		2		8	10
BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 35	6	2	1	3	12
BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 36	9	17	9	9	44
BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 37	11	13	12	14	50
BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 38	33	55	26	29	143
BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 39	80	131	136	58	405
BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 40	126	249	243	188	806
BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 41	195	322	362	264	1143
BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 42	257	407	502	356	1522
BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 43	175	294	317	216	1002
BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 44	76	125	140	74	415
BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 45	54	61	69	46	230
BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 46	21	18	27	15	81
BOTIN DE SEGURIDAD NUMERO 47	3	10	10	7	30
BUZO AZUL TALLE L / N° 5		134	133	165	432
BUZO AZUL TALLE M / N° 4		67	92	61	220
BUZO AZUL TALLE S / N°		24	44	18	86
BUZO AZUL TALLE XL / N° 6		200	204	185	589
BUZO AZUL TALLE XXL / N° 7		51	48	58	157
BUZO AZUL TALLE XXXL / N° 8		6	12	16	34
BUZO IGNIFUGO TALLE L	53	96	74	76	299

BUZO IGNIFUGO TALLE M	51	29	28	25	133
BUZO IGNIFUGO TALLE S	4	7	3	2	16
BUZO IGNIFUGO TALLE XL	82	189	114	105	490
BUZO IGNIFUGO TALLE XXL	38	68	56	39	201
BUZO IGNIFUGO TALLE XXXL	14	15	8	2	39
CAMISA IGNIFUGA TALLE 36	7	11	3	3	24
CAMISA IGNIFUGA TALLE 38	34	56	38	28	156
CAMISA IGNIFUGA TALLE 40	75	106	74	53	308
CAMISA IGNIFUGA TALLE 46	82	134	101	93	410
CAMISA IGNIFUGA TALLE 48	30	47	35	17	129
CAMISA IGNIFUGA TALLE 52	8	8	15	6	37
CAMISA IGNIFUGA TALLE 56		2	4		6
CAMISA IGNIFUGA TALLE 42	158	209	188	153	708
CAMISA IGNIFUGA TALLE 44	110	139	138	79	466
CAMISA IGNIFUGA TALLE 50	7	13	17	3	40
CAMISA OMBU TALLE 36		17	7	10	34
CAMISA OMBU TALLE 38	8	88	72	65	233
CAMISA OMBU TALLE 40	6	250	187	110	553
CAMISA OMBU TALLE 42	112	506	326	330	1274
CAMISA OMBU TALLE 44	113	322	284	234	953
CAMISA OMBU TALLE 46	88	191	200	183	662
CAMISA OMBU TALLE 48	68	159	175	105	507
CAMISA OMBU TALLE 50	16	67	33	40	156
CAMISA OMBU TALLE 52	6	13	5	2	26
CAMISA OMBU TALLE 54	5		5	11	21
CAMISA OMBU TALLE 56	2	2	3	2	9
CAMISA OMBU TALLE 58		9	10	4	23
CAMPERA AZUL TALLE L	80	193	138	71	482
CAMPERA AZUL TALLE M	53	90	96	34	273
CAMPERA AZUL TALLE S		29	25	8	62
CAMPERA AZUL TALLE XL	114	265	193	55	627
CAMPERA AZUL TALLE XXL	50	79	72	8	209
CAMPERA AZUL TALLE XXXL	2	4	3	10	19
CAMPERA IGNIFUGA TALLE L				13	13
CAMPERA IGNIFUGA TALLE M				2	2
CAMPERA IGNIFUGA TALLE S			1	2	3
CAMPERA IGNIFUGA TALLE XL				3	3
CAMPERA IGNIFUGA TALLE XXXL			1	1	2
CARETA PROTECTORA ACRILICA FRAVIDA 2022			16		16
CARETA SOLDAR TERMOPLASTICA C/ARNES		21	4	11	36
CASCO SEGURIDAD TIPO 1 CLASE B AMARILLO			112	134	246

CASCO SEGURIDAD TIPO 1 CLASE B AZUL		20	154	108	282
CASCO SEGURIDAD TIPO 1 CLASE B BLANCO		7	125	175	307
CASCO SEGURIDAD TIPO 1 CLASE B NARANJA		10	115	38	163
CASCO SEGURIDAD TIPO 1 CLASE B ROJO		11	78	57	146
CASCO SEGURIDAD TIPO 1 CLASE B VERDE		6	17	21	44
CHALECO SALVAVIDA NARVAL TIPO DAF	18	26	95	78	217
DELANTAL DE PVC				5	5
EQUIPO LLUVIA TALLE L CAPA Y PANTALON		65	56	20	141
EQUIPO LLUVIA TALLE M CAPA Y PANTALON		4	11		15
EQUIPO LLUVIA TALLE S CAPA Y PANTALON		4	1		5
EQUIPO LLUVIA TALLE XL CAPA Y PANTALON		160	236	19	415
EQUIPO LLUVIA TALLE XXL CAPA Y PANTALON		78	143	37	258
GUANTE ACRILO-NITRILO STEELPRO VERDE		3	178	141	322
GUANTE MAPA KROFLEX 840 AZUL TALLE 9/10		72	363	290	725
GUANTE MAPA KROMET 832-10 255 MM		96	408	336	840
GUANTE SOLDADOR DE PASCALE DP 32216/17			18	46	64
GUANTE VAQUETA DE PASCALE DP 22202				872	872
GUANTES P/ALTA TENSION 33000 V.		3	9		12
GUANTES TERRYCLOTH RESISTENTE AL CALOR	184	161	179	59	583
MANGA POSTIZA PARA SOLDADOR	6				6
MASCARA MSA ULTRA VUE	30	4	4	3	41
MASCARILLA DESCARTABLE 3M 8210V				10780	10780
MONOLENTE DE SEGURIDAD MSA 1120		36	1392	1344	2772
OVERALL 3M 4565 DESCARTABLE USO GENERAL				774	774
OVERALL A80 EXPOSICION PRODUCTO QUIMICO				100	100
PANTALON IGNIFUGO TALLE 40	31	62	42	46	181
PANTALON IGNIFUGO TALLE 42	81	132	90	108	411
PANTALON IGNIFUGO TALLE 44	126	156	166	133	581
PANTALON IGNIFUGO TALLE 46	176	152	169	111	608
PANTALON IGNIFUGO TALLE 48	118	158	134	91	501
PANTALON IGNIFUGO TALLE 50	69	81	56	34	240

PANTALON IGNIFUGO TALLE 52	34	44	23	30	131
PANTALON IGNIFUGO TALLE 54	18	15	11	12	56
PANTALON IGNIFUGO TALLE 56	10	5	13	7	35
PANTALON IGNIFUGO TALLE 58	8	16		2	26
PANTALON IGNIFUGO TALLE 60	4	6	1	2	13
PANTALON IGNIFUGO TALLE 36	6	2	8		16
PANTALON IGNIFUGO TALLE 38	3	16	13	8	40
PANTALON OMBU TALLE 36		5	10	8	23
PANTALON OMBU TALLE 38	6	24	31	4	65
PANTALON OMBU TALLE 40	28	155	135	69	387
PANTALON OMBU TALLE 42	119	342	239	146	846
PANTALON OMBU TALLE 44	163	435	307	288	1193
PANTALON OMBU TALLE 46	157	369	277	181	984
PANTALON OMBU TALLE 48	100	304	273	180	857
PANTALON OMBU TALLE 50	29	155	117	145	446
PANTALON OMBU TALLE 52	44	70	57	50	221
PANTALON OMBU TALLE 54	17	49	24	14	104
PANTALON OMBU TALLE 56	3	11	29	29	72
PANTALON OMBU TALLE 58	12	18	4	6	40
PANTALON OMBU TALLE 60	4	6	9	15	34
PROTECTOR AUDITIVO ENDOAURAL C/CORDEL MO	57	46	160	89	352
PROTECTOR AUDITIVO PARA CASCO MSA-XLS	379	347	437	341	1504
PROTECTOR FACIAL MSA COMPLETO P/CASCO	4	36	45	52	137
RESPIRADOR SEMIMASCARA MSA ADV. 200LS	73	106	50	80	309
VIDRIO PROTECTOR TRANS.CARETA SOLDADOR				105	105
VIDRIO PROTECTOR VERDE CARETA SOLDADOR				35	35

ANEXO IV: ENCUESTA A CONSUMIDORES

CUSTOMER SURVEY	
* Usted pierde mucho tiempo en la compra de EPP?	<input type="radio"/> SI <input type="radio"/> NO
* Si pierde mucho tiempo, esto se debe a trabas en el proceso de compras?	<input type="radio"/> SI <input type="radio"/> NO
* Usted cree que es más significativo el tiempo que invierte en la compra de estos elementos, que el ahorro obtenido en su gestión de compra?	<input type="radio"/> SI <input type="radio"/> NO
* Hay una relación lineal entre el volumen de compras de EPP y la cantidad de operarios de su empresa?	<input type="radio"/> SI <input type="radio"/> NO
* Centralizan la compra de EPP en el departamento de compras o cada supervisor compra los EPP de su sector?	
.....	
* Si lo compra el supervisor, este va al comercio, hace el pedido por teléfono o por mail?	<input type="radio"/> Comercio <input type="radio"/> Mail <input type="radio"/> Teléfono
* Si lo centralizan en compras, cada supervisor hace la solicitud de pedidos?	<input type="radio"/> SI <input type="radio"/> NO
* Aglomeran pedidos semanales o hacen pedidos diarios, debido a la criticidad de los EPP?	
.....	
* Estaría dispuesto a pagar hasta un 10% adicional sobre el monto de los EPP por una alternativa que le disminuya esta gestión de compras?	<input type="radio"/> SI <input type="radio"/> NO
* Utilizan algún portal Ecommerce para la compra de algún otro producto? Cuál?	<input type="radio"/> SI <input type="radio"/> NO
* Le interesaría poder obtener estadísticas del volumen de EPP que consume su empresa, clasificado por sector/ solicitante?	<input type="radio"/> SI <input type="radio"/> NO

ANEXO V: PROPUESTA DE E-COMMERCE

La presente propuesta ha sido desarrollada por:

cqsoluciones

Soluciones informáticas integrales
Software factory · Servicios web · Servidores e infraestructura

Objetivo:

Desarrollar un sitio web interactivo que le permita al cliente aprovechar las ventajas que brinda internet para la promoción y comercialización de sus productos.

Explicación general del proyecto:

Se realizará el diseño en base a la imagen de la empresa y desarrollo de un sitio web catálogo autogestionable. El mismo permitirá publicar los productos que la empresa tiene a la venta, promocionarlos automáticamente en las redes sociales y comprar a través del sitio web. El sitio web estará diseñado para ser intuitivo y fácil de navegar, utilizando la última tecnología en cada etapa del desarrollo. Todo el sitio web será administrable desde un panel al que se accederá de manera segura con usuario y contraseña a través de cualquier navegador web. Además, estará preparado para posicionar favorablemente en buscadores como Google y Yahoo!.

Sitio web actual / Referencias: <http://www.buyepp.com>

Secciones del sitio web:

- Inicio
- Catálogo
- Ofertas
- Novedades
- Empresa
- Cómo comprar
- Contacto
- Cobertura geográfica
- Mi cuenta (extranet)

Explicación de las secciones del sitio web:

Inicio:

Mostrará los siguientes elementos:

- **Banner superior:** Se podrán cargar, modificar y eliminar imágenes que se mostrarán mediante un pasador de imágenes animado (sin Flash). Cada una podrá tener un título y un link para dirigir al usuario a una sección que se desee destacar o bien a un sitio web externo.
- **Productos nuevos:** Se mostrarán las novedades, es decir, los últimos productos cargados o bien aquellos marcados como "Novedad" (ver apartado "Catálogo").

- Últimas novedades: Mostrará las últimas novedades cargadas mediante un pasador animado (sin Flash), cada una con su título, imagen, descripción y link de "ver más".

Además, mostrará los siguientes elementos que estarán visibles en todas las secciones del sitio web:

- Menú superior con las principales categorías: El menú principal del sitio web estará compuesto por las categorías marcadas como "Destacadas" (habrá un límite de cantidad dado por el ancho del sitio web) y una sección de "Ofertas". Al posicionarse sobre cada categoría, se mostrará un menú desplegable con las subcategorías correspondientes. Del mismo modo, Ofertas desplegará las categorías que contengan productos marcados como "Oferta".
- Carro de compras: Estará visible en todo momento el acceso al carro de compras. El mismo indicará la cantidad de productos seleccionados.
- Ingreso: Estará visible en todo momento el formulario de acceso a la extranet. El mismo será reemplazado por el nombre del usuario y el acceso a "Mi cuenta" una vez que el usuario esté identificado.
- Categorías de productos: Se mostrarán todas las categorías en el lateral del sitio web. Haciendo click sobre cada una de ellas, se desplegarán las subcategorías mediante una animación.
- Buscador: Un buscador por categoría, subcategoría y texto (palabras clave) estará visible en todo momento.
- Datos de contacto: Todas las secciones mostrarán destacados la dirección y los datos de contacto de la empresa (no administrables), y además un mapa de Google Maps señalando las ubicaciones de la empresa mediante marcadores personalizados con su logo (no administrables).
- Redes sociales: Mostrará los widgets (últimas publicaciones con botón de Seguir/Me Gusta) de Twitter, Facebook y otras redes sociales (a definir).
- Suscribirse al newsletter: Permitirá al usuario suscribirse a una lista de e-mails que el administrador podrá consultar y exportar desde el panel de administración.

Catálogo:

Se podrán crear, modificar y eliminar categorías, cada una con los siguientes campos:

- Título
- Descripción
- Destacada: Mostrará esta categoría como parte del menú principal (en caso de no ser destacada, se mostrará en el lateral del sitio web)

Dentro de cada categoría, se podrán crear, modificar y eliminar subcategorías, cada una con un título y una descripción. Cabe mencionar que tanto las categorías como las subcategorías se podrán ordenar manualmente.

Dentro de cada subcategoría, se podrán crear, modificar y eliminar productos, cada uno con los siguientes campos:

- Título
- Imagen
- Precio: El precio sólo se mostrará si el usuario está registrado, en caso contrario no se mostrará precio ni opción de "agregar al carro de compras" y en su lugar se invitará al usuario a registrarse. El precio es opcional y en caso de no cargarse el precio, el producto no se podrá agregar al carro de compras.
- Descripción
- Galería de imágenes (opcional)

- Novedad: Los productos marcados como novedad se mostrarán en el inicio del sitio web y tendrán un ícono para destacarlos en el catálogo. Además, la condición de novedad se dará de baja automáticamente a los 15 días.
- Oferta: Los productos marcados como oferta se mostrarán en la sección "Ofertas" y tendrán un ícono para destacarlos en el catálogo.

Al ingresar a una subcategoría, se mostrará el listado de productos. El listado estará dividido en "páginas", con posibilidad de pasar a las páginas siguientes. Cada producto mostrará su título, imagen y precio.

Los productos se podrán ordenar manualmente, pero el usuario contará con una opción para reordenarlos por: Novedad, Oferta, Título, Mayor precio, Menor precio.

Al hacer click sobre un producto, mostrará todos los campos, incluyendo las opciones de compra (cantidad y link "Agregar al carro"), descripción, galería de imágenes, comentarios vía Facebook y opciones para compartir en las redes sociales.

Publicación automática en redes sociales:

Al cargar un producto, se podrá decidir si se desea publicarlo en redes sociales. Esto publicará en las redes sociales de la empresa, automáticamente el producto con un texto predefinido, título, descripción, foto y link directo al producto.

Esto se podrá realizar para Facebook, Twitter, LinkedIn. No es posible hacer esto con Google+. Otras redes sociales, deberán solicitarse y evaluarse antes de comenzar la etapa de desarrollo.

Cada producto contará con una opción para volver a publicar que se podrá utilizar en caso de realizar ofertas o acciones puntuales sobre dicho producto.

Funcionamiento del carro de compras

El usuario tendrá que estar registrado para poder agregar productos al carro de compras.

Cada producto contará con una opción para agregar el mismo al carro de compras, indicando previamente la cantidad deseada.

Accediendo al detalle del carro de compras, será posible realizar las siguientes acciones:

- Quitar productos del carro
- Alterar la cantidad de unidades deseadas de cada producto
- Visualizar el subtotal
- Enviar el pedido: Para esto, el usuario tendrá que completar la forma de pago (ver "Configuración de RCC Pagos"), forma de envío (no administrable) y dirección de envío. Los demás datos personales del mismo ya estarán disponibles ya que el usuario en esta instancia ya debe estar registrado.

Al enviar el pedido, el mismo llegará quedará registrado en el panel del administrador del sitio web y llegará una copia por email tanto al usuario como al administrador. El usuario recibirá un mensaje de que el mismo se encuentra en proceso.

El administrador del sitio web ingresará entonces a visualizar los pedidos pendientes, confirmará el importe (en caso de haber diferencias o existir descuentos) y cambiará el estado a "Enviado" o "Pendiente de pago", según corresponda. El usuario será notificado por e-mail en este caso.

En caso de solicitar abonar online, el usuario ingresará y verá su pedido como "Pendiente de pago". Este podrá entonces abonar mediante RCC Pagos. Cabe mencionar que el pago mediante imprimoYPago requerirá informar el pago a la empresa (esto se hará por medios externos al sitio web).

Una vez efectuado el pago, el administrador podrá ingresar a cambiar el estado del pedido a "Enviado".

Configuración de RCC Pagos

El administrador del sitio web podrá configurar la plataforma de pagos RCC Pagos con los siguientes parámetros, según le sean proporcionados por el banco:

- Habilitar o deshabilitar el cobro con imprimoYPago (Rapipago – Pago Fácil)
- Habilitar o deshabilitar el cobro con tarjetas de crédito
- Tarjetas de crédito: Podrá cargar cada tarjeta disponible con:
 - Código (proporcionado por el banco)
 - Nombre
 - Cuotas (cada una con un recargo o descuento)
 - Habilitar o deshabilitar tarjeta

Ofertas

Mostrará los productos marcados como oferta. A excepción de esta característica, el resto de la funcionalidad será idéntica al catálogo.

Novedades:

Se podrán cargar, modificar y eliminar novedades, cada una con los siguientes campos:

- Título
- Imagen
- Descripción o resumen
- Texto completo
- Galería de imágenes tipo "slider" (opcional)

Al ingresar a la sección, mostrará las últimas novedades, cada una de ellas con su imagen, título y descripción. El listado estará dividido en "páginas", con posibilidad de pasar a las páginas siguientes, y las noticias estarán ordenadas por fecha de publicación en orden descendente (las últimas publicadas al comienzo).

Haciendo click en cada una de ellas, dirigirá a la novedad ampliada, con todos sus campos, incluyendo comentarios vía Facebook y opciones para compartir en redes sociales.

Publicación automática en redes sociales:

Al cargar una novedad, se podrá decidir si se desea publicarla en redes sociales. Esto publicará en las redes sociales de la empresa, automáticamente el artículo con su título, descripción, foto y link directo a la novedad ampliada.

Esto se podrá realizar para Facebook, Twitter, LinkedIn. No es posible hacer esto con Google+. Otras redes sociales, deberán solicitarse y evaluarse antes de comenzar la etapa de desarrollo.

Empresa:

Se podrán agregar, modificar y eliminar secciones institucionales con idéntica estructura que el actual "Empresa".

Las secciones que se creen se mostrarán mediante un menú desplegable en la opción "Empresa" del menú superior. Haciendo click sobre cada una de ellas, dirigirá a la sección ampliada. Las mismas se podrán ordenar manualmente.

Cómo comprar:

Se podrán cargar, modificar y eliminar ítems o preguntas frecuentes, cada una con un título y un texto.

Al ingresar a la sección, se mostrarán todos los ítems cargados. Cabe mencionar que los mismos se podrán ordenar manualmente. Haciendo click sobre cada uno de ellos, se desplegará el texto mediante una animación.

Contacto:

Se podrá cargar y modificar un texto.

Mostrará un formulario que se enviará por e-mail (la dirección se podrá configurar desde el panel de administración), con los siguientes campos:

- Nombre y apellido
- E-mail
- Teléfono
- Celular
- Localidad
- Provincia
- Mensaje

El formulario contará con un captcha para protegerlo contra el spam.

Además, mostrará un mapa de Google Maps señalando las ubicaciones de la empresa con marcadores personalizados con el logo de la empresa (no se podrá modificar).

Cobertura geográfica

Se podrán agregar, modificar y eliminar localidades, cada una con los siguientes campos:

- Nombre de la localidad
- Provincia
- Forma de envío (logística propia o transporte de terceros)

Cabe aclarar que se realizará la carga inicial de localidades, pero el cliente deberá revisar que las mismas se correspondan con su servicio y además completar la forma de envío en cada una.

Al ingresar a la sección desde el sitio web, se podrá buscar por provincia y/o localidad. Al realizar una búsqueda, se marcarán sobre un mapa las localidades que coincidan. Haciendo click sobre cada una de ellas, mostrará la forma de envío.

Además, se podrá cargar y modificar un texto, que se mostrará encima del buscador.

El acceso a esta sección se mostrará en el lateral del sitio web, mediante un banner de consulta de cobertura geográfica y en el menú ("Empresa").

Mi cuenta (extranet):

Los usuarios deberán registrarse en el sitio web para poder operar en el mismo. Existirá un formulario de registro en el que se podrá cargar y modificar un texto explicativo y contará con los siguientes campos:

- Nombre
- Apellido
- Razón social
- E-mail
- Contraseña

- CUIT
- Condición IVA
- Domicilio
- Localidad
- Provincia
- Teléfono
- Celular
- Dirección de envío
- Horarios

El formulario contará con un captcha para protegerlo contra el spam.

Al enviar el formulario, el usuario quedará registrado en el sistema, pero no estará habilitado a ingresar. Se enviará un aviso por email al administrador del sitio web y una copia al usuario.

El administrador podrá ingresar al panel de administración a visualizar los usuarios registrados y seleccionar si desea aceptar o rechazar cada solicitud de registro. Al aceptar un usuario, el mismo recibirá una notificación por e-mail y podrá ingresar en el sitio web con su e-mail y contraseña.

Funcionalidad de la extranet

El usuario registrado podrá:

- Modificar sus datos personales (a excepción del e-mail) y su contraseña
- Visualizar sus pedidos y el estado de cada uno
- Visualizar estadísticas de sus compras anteriores
- Abonar los pedidos que se encuentren pendientes de pago

Optimización para buscadores:

El sitio web tendrá una maquetación orientada a SEO (posicionamiento en buscadores como Google y Yahoo!). Además, contará con un sitemap automático, metatags y título de ventana automáticos (no administrables) en cada sección y URLs amigables automáticas (no administrables).

Optimización para dispositivos móviles:

El sitio web será adaptativo o “responsive”, lo que significa que se adaptará a los diferentes tamaños de pantalla de tablets y smartphones sin perder, en la mayor medida posible, navegabilidad.

Cabe aclarar que esto no garantiza una perfecta visualización en todos y cada uno de los dispositivos.

Presupuesto diseño y desarrollo de sitio web:

Presupuesto: \$12.000

Tiempo estimado de desarrollo: 30 días hab. (aprox)

Forma de pago: 50% al comenzar, saldo a convenir

Costos de mantenimiento: Únicamente alojamiento web (pasado el tiempo bonificado), en caso de decidir migrar el sitio web a nuestros servidores. Costo actual: \$110/semestral (a confirmar).

Forma de facturación: C

El proyecto incluye:

- Diseño, maquetación div+css responsive y programación
- Creación y personalización de redes sociales
- Redacción y carga inicial de textos institucionales (Empresa, Cómo comprar y textos descriptivos de las diferentes secciones)
- Optimización para buscadores (SEO)
- Capacitación de uso del sistema
- Estadísticas con Google Analytics
- 6 meses de alojamiento web bonificados (no incl. registro de dominios)

El proyecto no incluye (se puede presupuestar):

- Diseño de isologotipo, diseño gráfico o de identidad corporativa
- Producción fotográfica
- Administración de redes sociales
- Sistema de envío de newsletters

Aclaraciones generales:

En las secciones que cuenten con galerías de imágenes, las mismas contarán con una animación estilo slider (excepto donde se indique lo contrario) y las imágenes se podrán ampliar haciendo click sobre ellas mediante una animación sin usar pop-ups ni Flash.

Todos los elementos animados o interactivos se realizan sin Flash y en algunos casos utilizando tecnología Ajax para agilizar la carga de la página.

Todas las secciones donde se indique que se pueden agregar, modificar, eliminar u ordenar datos, se podrán gestionar desde un panel al que se accede de manera segura mediante usuario y contraseña. El mismo está pensado para la facilidad de uso del administrador y cuenta con un editor de textos estilo Word con formatos básicos y subtítulos, y un sistema para recortar las imágenes subidas. Además, no presenta limitaciones de ningún tipo en cantidad de imágenes, opciones, etc. y permitirá cambiar la contraseña en cualquier momento, modificar el e-mail donde llegan los datos de cada formulario y realizar ajustes a la configuración del sitio web.

El proyecto cuenta con garantía y soporte sin cargo por tiempo ilimitado.

Detalles técnicos:

Tecnología a utilizar: PHP, MySQL, CSS3, JavaScript/Ajax

Idiomas del sistema: Español (únicamente)

Otros requerimientos: No

Licencias: No será necesario adquirir licencias adicionales para correr el sistema

Sistema de envío de newsletters

Se realizará la instalación de una plataforma de envío de newsletters o emails masivos. El mismo será instalado en el mismo servidor que el sitio web y permitirá realizar envíos a grandes listas de emails sin saturarlo y afectar el correo de la empresa.

Contará con las siguientes funcionalidades:

- Organización de contactos por listas (grupos), con posibilidad de enviar a una o varias listas

- Clientes con datos personales (los mismos se podrán insertar en el cuerpo de los newsletters para que se reemplacen según el destinatario) y posibilidad de pertenecer a una o varias listas
- Posibilidad de desuscripción por parte del cliente (la desuscripción no lo eliminará de la lista, a fin de no perder el contacto)
- Posibilidad de enviar promociones que el usuario podrá aceptar, quedando esto registrado en la plataforma
- Posibilidad de ofrecer al cliente modificar o rectificar sus datos en la plataforma (esta acción quedará registrada)
- Opción para visualizar el newsletter en el navegador (en caso de no poder visualizarlo correctamente) automática en todos los emails
- Seguimiento de clicks: Se podrán definir links o enlaces que, al insertarlos en los newsletters, mostrarán las estadísticas de clicks en los mismos
- Redacción del newsletter con editor con formato, tablas y posibilidad de insertar imágenes desde el mismo (enlazadas o embebidas, como adjuntos)
- Posibilidad de enviar un (1) archivo adjunto
- Posibilidad de programar envíos a futuro
- Estadísticas de envíos, rebotes (error de entrega del email), lecturas, aceptaciones, desuscripciones, modificaciones y clicks con filtros por newsletter y rango de fechas

Cabe destacar que los envíos no serán inmediatos y el tiempo que demore en completarse cada envío dependerá de la cantidad de contactos. El sistema mostrará el progreso en cantidad de envíos y porcentaje. Además, sólo podrá haber un envío a la vez (si hubiera más de uno pendiente, el más reciente comenzará cuando finalice el que se encuentra en curso).

Presupuesto sistema de envío de newsletters:

Presupuesto: \$3.000

Tiempo estimado de desarrollo: 2 días hab. (aprox)

Forma de pago: A convenir

Costos de mantenimiento: No

Forma de facturación: C

ANEXO VI: EVOLUCIÓN DE PRECIOS DE EPP

Evolución de la Inflación en el rubro EPP (FUENTE: Revista "Vivienda" - Indumentaria de Trabajo y Seguridad)					
2011	January-11	1	\$ 585,02	\$ 693,79	
	February-11	2	\$ 585,02		
	March-11	3	\$ 585,02		
	April-11	4	\$ 585,02		
	may-11	5	\$ 701,34		
	June-11	6	\$ 701,34		
	July-11	7	\$ 729,32		
	August-11	8	\$ 729,32		
	September-11	9	\$ 729,32		
	October-11	10	\$ 762,11		
	November-11	11	\$ 816,34		
	December-11	12	\$ 816,34		
2012	January-12	13	\$ 829,75	\$ 894,12	28,87%
	February-12	14	\$ 837,58		Aumento 2012 vs 2011
	March-12	15	\$ 837,58		
	April-12	16	\$ 837,58		
	may-12	17	\$ 837,58		
	June-12	18	\$ 929,99		
	July-12	19	\$ 929,99		
	August-12	20	\$ 933,35		
	September-12	21	\$ 939,01		
	October-12	22	\$ 939,01		
	November-12	23	\$ 939,01		
	December-12	24	\$ 939,01		
2013	January-13	25	\$ 939,01	\$ 1.051,34	17,58%
	February-13	26	\$ 1.015,06		Aumento 2013 vs 2012
	March-13	27	\$ 1.025,06		
	April-13	28	\$ 1.025,06		
	may-13	29	\$ 1.055,46		
	June-13	30	\$ 1.062,96		
	July-13	31	\$ 1.062,96		
	August-13	32	\$ 1.062,96		
	September-13	33	\$ 1.062,96		
	October-13	34	\$ 1.069,46		
	November-13	35	\$ 1.069,46		
	December-13	36	\$ 1.165,66		
2014	January-14	37	\$ 1.163,67	\$ 1.363,74	29,71%
	February-14	38	\$ 1.173,67		Aumento 2013 vs 2014
	March-14	39	\$ 1.206,38		
	April-14	40	\$ 1.276,61		
	may-14	41	\$ 1.300,61		
	June-14	42	\$ 1.300,61		
	July-14	43	\$ 1.300,61		
	August-14	44	\$ 1.496,16		
	September-14	45	\$ 1.496,16		
	October-14	46	\$ 1.550,12		
	November-14	47	\$ 1.550,12		
	December-14	48	\$ 1.550,12		

ANEXO 7: CASH FLOW

5) GLOSARIO:

Business Intelligence: Las aplicaciones de Business Intelligence (BI) son herramientas de soporte de decisiones que permiten en tiempo real, acceso interactivo, análisis y manipulación de información crítica para la empresa.

Business to Business(B2B): Forma de comercio electrónico en donde las operaciones comerciales son entre empresas y no con usuarios finales.

Business to Consumer (B2C): De empresa a consumidor. Forma de comercio electrónico en donde las operaciones comerciales son entre una empresa y un usuario final.

Business to Government (B2G): Consiste en optimizar los procesos de negociación entre empresas y el gobierno a través del uso de Internet. Se aplica a sitios o portales especializados en la relación con la administración pública.

Cadena de Valor: Se enfoca en la identificación de los procesos y operaciones que aportan valor al negocio, desde la creación de la demanda hasta que ésta es entregada como producto final. Michael Porter fue quien popularizó este término.

Cápex: CAPital EXpenditures (CAPEX o capex o inversiones en bienes de capitales) son inversiones de capital que crean beneficios. Un CAPEX se ejecuta cuando un negocio invierte en la compra de un activo fijo o para añadir valor a un activo existente con una vida útil que se extiende más allá del año imponible. Los CAPEX son utilizados por una compañía para adquirir o mejorar los activos fijos tales como equipamientos, propiedades o edificios industriales.

Cartera de Negocios: Conjunto de negocios y productos que constituyen la empresa.

CRM: Customer Relationship Management, gestión de las relaciones con el cliente. El CRM no es una nueva filosofía de trabajo u organización, sino el resultado de unir las antiguas técnicas comerciales de los pequeños establecimientos, con la tecnología de la información.

Diversificación: Estrategia de crecimiento de una empresa que consiste en iniciar o adquirir negocios que están fuera de los productos y mercados actuales de la empresa.

E-Business: Uso de plataformas electrónicas - Internet, Intranet, Extranet - para operar un negocio.

E-Commerce (Comercio Electrónico): Proceso de compraventa apoyados por medios electrónicos, primordialmente por Internet.

E-Marketing: Lado de la "venta electrónica" del comercio electrónico: lo que hace una empresa para dar a conocer, promover y vender productos y servicios por Internet.

EPP: Elementos de Protección Personal

ERP: La Planificación de Recursos Empresariales, o simplemente ERP (Enterprise Resource Planning), es un conjunto de sistemas de información gerencial que permite la integración de ciertas operaciones de una empresa, especialmente las que tienen que ver con la producción, la logística, el inventario, los envíos y la contabilidad.

Estudio de Mercado: Recopilación y análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizado de forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing estratégico y operativo.

FODA: Fuerzas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, permite realizar un diagnóstico rápido de la situación de cualquier empresa, considerando los factores externos e internos que la afectan para poder delinear la estrategia para el logro satisfactorio de las metas y objetivos inherentes a la empresa.

Internet: Inmensa trama pública de redes de computadoras que vincula a usuarios de todo tipo en todo el mundo entre sí, con un "depósito de información" asombrosamente grande. La internet constituye una gran "autopista de la información" que puede transmitir bits a velocidades increíbles de un lugar a otro.

IT: Innovación Tecnológica

KPI's: Indicadores de desempeño (Key Performance Indicator)

Marketing: Proceso social y administrativo por el que individuos y grupos obtienen lo que necesitan y desean a través de la creación y el intercambio de productos y de valor con otros.

Mercado: En Economía, son cualquier conjunto de transacciones de procesos o acuerdos de intercambio de bienes o servicios entre individuos o asociaciones de individuos. El mercado no hace referencia directa al lucro o a las empresas, sino simplemente al acuerdo mutuo en el marco de las transacciones. Estas pueden tener como partícipes a individuos, empresas, cooperativas, ONG, entre otros.

Mezcla de Marketing: Conjunto de herramientas tácticas controlables de marketing - producto, precio, plaza y promoción - que la empresa combina para producir la respuesta deseada en el mercado meta.

Misión: Propósito de la organización. Lo que desea lograr en el entorno más amplio.

Necesidad: es aquello que resulta indispensable para vivir en un estado de salud plena. Las necesidades se diferencian de los deseos en que el hecho de no satisfacerlas produce unos resultados negativos evidentes, como puede ser una disfunción o incluso el fallecimiento del individuo.

OCS: Órdenes de Compras

Planeación Estratégica: Proceso de crear y mantener una congruencia estratégica entre las metas y capacidades de la organización y sus oportunidades de marketing cambiantes. Implica definir una misión clara para la empresa, establecer objetivos de apoyo, diseñar una cartera de negocios sólida y coordinar estrategias funcionales.

Posicionamiento en el Mercado: Hacer que un producto ocupe un lugar claro, distintivo y deseable, en relación con los productos de la competencia, en las mentes de los consumidores meta.

RRHH: Recursos Humanos

S.A.: Sociedad Anónima: La sociedad anónima es aquella sociedad mercantil cuyos titulares lo son en virtud de una participación en el capital social a través de títulos o acciones. Las acciones pueden diferenciarse entre sí por su distinto valor nominal o por los diferentes privilegios vinculados a éstas, como por ejemplo la obtención de un dividendo mínimo. Los accionistas no responden con su patrimonio personal por las deudas de la sociedad, sino únicamente hasta la cantidad máxima del capital aportado.

S.R.L.: Sociedad de Responsabilidad Limitada: Una sociedad de responsabilidad limitada (SRL) o sociedad limitada (SL) es un tipo de sociedad mercantil en la cual la responsabilidad está limitada al capital aportado, y por lo tanto, en el caso de que se contraigan deudas, no se responde con el patrimonio personal de los socios.

SCM: Supply Chain Management (SCM). Es una solución de negocios enfocada en optimizar la planeación y las operaciones de la cadena de suministro de la empresa.

Segmentación de Mercado: Dividir un mercado en grupos de compradores que tienen necesidades, características o comportamientos bien definidos, y que podrían requerir productos o mezclas de marketing distintas.

Segmento de Mercado: Grupo de consumidores que responden de forma similar a un conjunto determinado de esfuerzos de marketing.

TCO: Costo Total de Compra

Transacción: Intercambio entre dos partes en el que intervienen al menos dos cosas de valor, condiciones previamente acordadas, un momento de acuerdo y un lugar de acuerdo.

6) BIBLIOGRAFÍA:

1. Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión - Cuarta Edición - Nassir Sapag Chain, Reinaldo Sapag Chain
2. Manual Instructivo para Desarrollar el Formulario N2 de Proyectos de Medianas y grandes empresas - Ing. J. Grimoldi.
3. Preparación Técnica, Evaluación Económica y Presentación de Proyectos - N. J. Munier.
4. Fundamentos de Marketing - Sexta Edición - Philip Kotler, Gary Armstrong
5. Investigación de Mercados - Quinta Edición - Naresh K. Malhotra
6. Ley de Contrato de Trabajo N° 20.744
7. Ley de Higiene y Seguridad en el Trabajo N° 19.587
8. Wikipedia
9. <http://www.buenosnegocios.com/notas/231-analisis-foda-diagnostico-decidir>
10. <http://www.promonegocios.net/proyecto/evaluacion-proyectos.html>
11. <http://www.gurusblog.com/archives/el-cash-flow/11/01/2013/>
12. <http://www.aulafacil.com/proyectos/curso/Lecc-7.htm>
13. <http://es.slideshare.net/juguenri/t4-tamano-y-localizacion>
14. <http://es.slideshare.net/opoyc/estudio-legal>
15. Diálogo con Profesionales de distintas ramas para conocer requerimientos técnicos y legales referentes a tributación de impuestos, posibilidad de radicación en una determinada zona, constitución de la Sociedad y bases de la Comercialización de EPP mediante Internet.